ATENÇÃO! NÃO LEIA ESTE LIVRO A NÃO SER QUE QUEIRA LARGAR SEU EMPREGO

Trabalhe 4 Horas por Semana

(THE 4-HOUR WORKWEEK)

FUJA DA ROTINA, VIVA ONDE QUISER E FIQUE RICO

TIMOTHY FERRISS

ATENÇÃO! NÃO LEIA ESTE LIVRO A NÃO SER QUE QUEIRA LARGAR SEU EMPREGO

Trabalhe 4 Horas por Semana

FUJA DA ROTINA, VIVA ONDE QUISER E FIQUE RICO

TIMOTHY FERRISS

3

4

TIMOTHY FERRISS

FUJA DA ROTINA, VIVA ONDE QUISER

E FIQUE RICO

3ª reimpressão

Tradução

Rafael Leal

Título original: The 4-hour workweek

5

Publicado de acordo com a Crown Publishers, uma divisão da Random House, Inc.

Coordenação editorial: Rogério Eduardo Alves

Capa: Rhyder Cookman

Preparação de texto: Tulio Kawata

Para meus pais,

DONALD E FRANCES FERRISS,

que ensinaram a um pequeno bagunceiro que

dançar num outro ritmo era uma coisa boa.

Amo vocês dois e lhes devo tudo.

Apoie as escolas da sua região

7

— 10% dos direitos autorais são doados para

entidades educacionais sem fim lucrativos, incluindo

Donorchoose.org

ANTES DE MAIS NADA

8

Antes de mais nada

9

FAQ 1 — LEIAM ISTO, CÉTICOS

FAQ 1 — LEIAM ISTO, CÉTICOS

Um Projeto de Vida é para você? Há grandes chances de que seja. Aqui estão

algumas das dúvidas e dos temores mais comuns que as pessoas têm antes de se

lançar e se juntar aos Novos Ricos:

Tenho que sair do meu emprego? Preciso correr riscos?

A resposta é não, para ambas as perguntas. Desde usar truques mentais Jedi para desaparecer do escritório até planejar negócios que financiem seu estilo de vida, há caminhos em todos os níveis de segurança. Como um funcionário de uma das 500 maiores empresas do país sai para explorar os tesouros ocultos da China por um mês e usa a tecnologia para não ser descoberto? Como você pode criar um negócio que gere 80 mil dólares mensais sem precisar de gerenciamento? Está tudo aqui.

Tenho que ser um solteiro de 20 e poucos anos?

De jeito nenhum. Este livro é para qualquer um que se incomode com o plano de adiar a vida para a aposentadoria e que queira vivê-la intensamente em vez de postergá-la. Há estudos de casos desde o de um garoto de 21 anos com sua própria Lamborghini até o de uma mãe solteira que viajou o mundo com seus dois filhos. Se você está cansado do cardápio padrão de opções e está preparado para adentrar um mundo com infinitas opções, este livro é para você.

Tenho que viajar? Só quero ter mais tempo.

Não. É só uma das opções. O objetivo é criar liberdade de tempo e de mobilidade e usá-las como você quiser.

Tenho que ter nascido rico?

Não. Meus pais nunca ganharam mais de 50 mil dólares por ano, juntos, e eu trabalho desde os 14 anos. Não sou um Rockefeller e você também não precisa ser.

Tenho que ser formado por uma faculdade de ponta?

1 . FAQ é o acrônimo de "Frequent Asked Questions" (Perguntas mais freqüentes). (N. T)

Não. A maior parte das pessoas cujos casos são apresentados neste livro não se formou nas Harvards da vida, e algumas delas nem se formaram. Instituições de

excelência são maravilhosas, mas há vantagens pouco reconhecidas em não ter frequentado uma delas. Formandos das escolas de ponta são empurrados para os empregos de 80 horas por semana, com altos salários, e acreditam que o caminho natural é passar de 15 a 30 anos em um trabalho torturante. Como eu sei? Eu estive lá e vi a destruição. Este livro a reverte.

MINHA HISTÓRIA

E POR QUE VOCÊ PRECISA DESTE LIVRO

"Toda vez que você se encontrar do lado da maioria,

é hora de parar e refletir."

MARK TWAIN

"Alguém que vive dentro de suas possibilidades

sofre de falta de imaginação.?

OSCAR WILDE, dramaturgo e escritor irlandês

Minhas mãos suavam novamente.

Olhando para o chão para evitar ser ofuscado pelas fortes luzes no teto, eu supostamente era um dos melhores do mundo, mas a ficha simplesmente não tinha caído. Minha parceira Alicia mexia os pés inquieta, enquanto ficávamos em fila com os outros nove casais, todos escolhidos dentre mais de mil competidores de 29 países e quatro continentes. Era o último dia das semifinais do Campeonato Mundial de Tango, e essa era nossa última apresentação diante dos juízes, das câmeras de televisão e da plateia barulhenta. Os outros casais estavam, em média, há 15 anos juntos. Para nós, era o ápice de cinco meses de treinos diários de seis horas seguidas, e finalmente era a hora do *show*.

"Como você está se sentindo?", perguntou-me Alicia, uma experiente dançarina profissional, em seu distinto castelhano com sotaque argentino.

"Fantástico. Maravilhoso. Vamos apenas curtir a música. Esqueça a plateia —

eles nem mesmo estão aqui."

Isso não era totalmente verdade. Era difícil acomodar as 50 mil pessoas, entre

espectadores e coordenadores, mesmo no El Rural, o maior centro de convenções em

Buenos Aires. Através da grossa cortina de fumaça de cigarros, era praticamente

impossível distinguir a enorme multidão nas arquibancadas; por todos os lados, o

chão estava sem cobertura, exceto no espaço sagrado de 30 x 40 no meio de tudo.

Ajeitei meu casaco risca de giz e fiquei mexendo no meu lenço azul de seda até que

ficou óbvio que eu estava apenas inquieto.

"Você está nervoso?"

"Não estou nervoso, estou empolgado. Vou apenas me divertir e deixar as

coisas acontecer."

"Número 152, é sua vez." Nosso supervisor tinha feito seu trabalho e agora era

a nossa vez. Sussurrei uma piada interna para Alicia enquanto entravamos no tablado

de madeira: "Tranquilo" — relaxe. Ela sorriu e, bem nesse momento, pensei comigo

mesmo: "O que sera que eu estaria fazendo agora se não tivesse largado meu

emprego e saído dos Estados Unidos há mais de um ano?".

Esse pensamento desapareceu tão rápido quanto surgiu, quando o locutor

falou ao microfone e a plateia incendiou-se: *"Pareja número 152, Timothy Ferris y*

Alicia Monti, Ciudad de Buenos Aires!!!" .

Era a nossa Vez, e eu estava radiante.

AFORTUNADAMENTE, HOJE EM DIA, a mais fundamental das questões americanas

me é muito difícil de responder. Se não fosse, você não teria este livro nas mãos.

"Então, o que você faz?"

Presumindo que você consiga me encontrar (o que é bem difícil), e dependendo de quando você me pergunte (eu preferiria que não perguntasse), eu poderia estar andando de moto na Europa, mergulhando em uma ilha particular no Panamá, descansando sob uma palmeira depois de uma sessão de *kick boxing* na Tailândia ou dançando tango em Buenos Aires. A graça é que não sou um multimilionário, e tampouco quero ser. Nunca gostei de responder a essa pergunta de coquetel porque ela reflete uma epidemia da qual eu fiz parte por muito tempo: a descrição do seu emprego ser a descrição de você mesmo. Se alguém me perguntar isso agora e não for absolutamente sincero, eu explico meu estilo de vida misterioso de forma muito simples.

“Sou distribuidor de drogas."

Quase sempre, a conversa acaba aí. É apenas meia verdade, apesar disso. A verdade completa levaria tempo demais. Como eu poderia explicar que o que faço com o meu tempo e o que faço para ganhar dinheiro são coisas completamente diferentes? Que trabalho menos de quatro horas por semana e ganho mais dinheiro por mês do que costumava ganhar em um ano?

Pela primeira vez, vou contar a história real. Ela envolve uma discreta subcultura, a das pessoas chamadas de “Novos Ricos”.

O que faz um milionário que mora em um iglu que um morador de uma quitinete não faz? Segue uma série incomum de regras.

Como faz um funcionário de carreira de uma grande empresa de ponta para fugir e viajar o mundo por um mês sem que seu chefe sequer perceba? Ele usa a tecnologia para ocultar o fato.

O ouro está ficando velho. Os Novos Ricos (NR) são aqueles que abandonam os planos de uma vida adiada e criam estilos de vida luxuosos no presente, usando a moeda dos Novos Ricos: tempo e mobilidade. Isso é uma arte e uma ciência a que nos referiremos daqui em diante como Projeto de Vida (PV).

Passei os últimos três anos viajando com pessoas que vivem em mundos normalmente além da sua imaginação. Em vez de odiar a realidade, vou lhe mostrar como moldá-la a sua vontade. É mais fácil do que parece. A minha jornada de

funcionário de escritório, mal pago e atolado de trabalho, a membro dos NR é, a princípio, mais estranha do que a ficção e — agora que já decifrei o código — fácil de reproduzir. Há uma receita.

A vida não tem que ser tão difícil. Não tem mesmo. A maior parte das pessoas, inclusive eu mesmo no passado, passa muito tempo convencendo a si mesmas de que a vida tem que ser difícil, resignando-se ao trabalho diário das 9 às 5, em troca de (algumas vezes) passar um fim de semana relaxante e férias ocasionais, "poucos dias ou será demitido".

A verdade, pelo menos a verdade segundo a qual eu vivo e que compartilharei neste livro, é bem diferente. Da alavancagem de diferenças cambiais à terceirização da sua vida e a desaparecer, vou mostrar-lhe como um pequeno grupo de pessoas usa alguns truques econômicos para fazer o que a maior parte das pessoas considera impossível.

Se você pegou este livro, o mais provável é que não queira ficar sentado atrás de uma mesa até os 62 anos de idade. Mesmo que seu sonho seja sair do círculo vicioso do trabalho, fazer viagens incríveis pelo mundo, vaguear por longos períodos,

bater recordes mundiais ou simplesmente mudar drasticamente sua carreira, este

livro vai lhe dar todas as ferramentas de que você precisa para conseguir aqui e agora,

em vez de fazê-lo na frequentemente ilusória “aposentadoria". Há uma maneira de

se conseguir as recompensas de uma vida de trabalho duro sem ter que esperar até

o final dela.

Como? Começa com um simples detalhe de que a maior parte das pessoas se

esquece — um de que eu me esqueci por 25 anos.

As pessoas não querem ser milionárias — querem usufruir do que acreditam

que apenas milionários podem comprar. Chalés nas montanhas, mordomos e viagens

exóticas frequentemente estão em questão. Que tal passar óleo de coco em sua

barriga, deitado em uma rede, enquanto ouve as ondas bater ritmadamente contra o

deque do seu bangalô com teto de sapê? Parece bom.

Um milhão de dólares no banco não é a fantasia. A fantasia é a vida de liberdade

total que ele supostamente garante. A questão, então, é *como alguém pode viver*

como um milionário, com liberdade total, sem primeiro ter 1 milhão de dólares?

Nos últimos cinco anos, respondi a essa pergunta para mim e este livro vai

respondê-la para você. Mostrarei exatamente como separei renda de tempo e criei

meu estilo ideal de vida nesse processo, viajando pelo mundo e aproveitando o

melhor que este planeta tem a oferecer. De que forma passei de jornadas diárias de

14 horas e salário de 40 mil dólares por ano para jornadas semanais de 4 horas e 40

mil dólares por mês?

Ajuda saber onde isso tudo começou. Muito estranhamente, foi numa turma

de estudantes que muito em breve seriam analistas de investimentos.

Em 2002, fui convidado por Ed Zschau, um grande orientador e meu antigo professor de empreendedorismo em alta tecnologia na Universidade Princeton, para voltar e falar para seus alunos sobre minhas aventuras empresariais no mundo real. Fiquei chocado. Multimilionários já haviam falado para os mesmos alunos, e mesmo que eu tivesse criado uma empresa altamente lucrativa de suplementos alimentares esportivos, eu tinha dançado em outro ritmo.

Nos dias seguintes, no entanto, percebi que todo mundo parecia estar discutindo sobre como criar empresas grandes e bem-sucedidas, vendê-las e curtir a vida boa. Uma bela ideia. A pergunta que ninguém parecia preocupado em responder era: por que fazer isso tudo em primeiro lugar? Qual é a grande vantagem que justifica passar os melhores anos de sua vida esperando ser feliz ao final dela?

As palestras que eu desenvolvi ultimamente, chamadas "Distribuição de drogas por prazer e lucro", começavam com uma premissa simples: testar os dogmas mais básicos da equação vida-trabalho.

- Suas decisões se alterariam se a aposentadoria não fosse uma opção?
- Que tal se você pudesse ter uma miniaposentadoria para experimentar o seu plano de vida adiada antes de trabalhar 40 anos em favor dele?
- É realmente necessário trabalhar como um escravo para viver como um milionário?

Eu mal sabia onde essas questões me levariam.

A conclusão inusitada? As regras do senso comum do “mundo real” são uma coleção frágil de ilusões reiteradas. Este livro vai ensiná-lo a enxergar e fazer escolhas que outras pessoas não conseguem. O que torna este livro diferente?

Em primeiro lugar, não vou gastar muito tempo no problema. Vou assumir que você sofre de falta de tempo, de terror apavorante, ou – o pior de tudo – uma

confortável e tolerável existência fazendo algo que não o satisfaz. Este último caso é o mais comum e o mais insidioso.

Em segundo lugar, este livro não é sobre como economizar e também não irá recomendar que você abandone seu cálice diário de vinho tinto para ter um milhão de dólares daqui a 50 anos. Eu ficaria com o vinho. Não sugerirei que você escolha entre o prazer hoje e dinheiro no futuro — acredito que você possa ter ambos agora. O objetivo é diversão *e* lucro.

Em terceiro lugar, este livro não é sobre encontrar o seu "emprego dos Sonhos”. Assumirei como certo que, para a maioria das pessoas, algo entre 6 e 7

bilhões delas, o emprego perfeito é aquele que toma menos tempo. A ampla maioria das pessoas nunca vai encontrar um emprego que possa ser uma inesgotável fonte de satisfação, de modo que esse não é o objetivo aqui; arrumar tempo livre e automatizar a renda são.

Eu começo cada aula com uma explicação da importância única de ser um "negociador". O manifesto do negociador é simples: a realidade é negociável. Fora da ciência e do direito, todas as regras podem ser dobradas ou quebradas, e fazê-lo não exige que sejamos antiéticos.

A arte de negociar (**DEAL**, em inglês) também é um acrônimo do processo de se tornar um membro dos Novos Ricos.

Estes passos e estratégias podem ser utilizados com resultados incríveis — seja você um funcionário ou um empreendedor. Tendo um patrão, você poderá fazer tudo o que eu fiz? Não. Você poderá usar os mesmos princípios para duplicar seus rendimentos, cortar pela metade suas horas de trabalho, ou pelo menos dobrar seu

tempo normal de férias? Certamente.

Aqui está, passo a passo, o processo que você usará para se reinventar:

D

de Definição vira ao avesso o equivocado senso comum e introduz as

regras e os objetivos do novo jogo. Substitui as certezas de auto derrota

e explica conceitos relativos como riqueza e eustresse2. Quem são os NR

e como eles funcionam? Essa seção explica de modo geral a receita do

Projeto de Vida — os fundamentos — antes de adicionarmos os três

ingredientes.

E

de Eliminação liquida a noção obsoleta de gerenciamento do tempo de

uma vez por todas. Mostra exatamente como eu usei as palavras de um

economista italiano praticamente esquecido para transformar uma

jornada de doze horas em jornadas de duas horas... em 48 horas.

Aumente seus resultados por hora mais de dez vezes com técnicas

contra-intuitivas dos NR de cultivo de ignorância seletiva, de dieta pobre

em informação e de outras formas de ignorar o que não é importante.

2 . Termos incomuns são definidos ao longo deste livro à medida que os conceitos são apresentados.

Se algo não ficar claro ou se você precisar de referência rápida, consulte o extenso glossário e outros

recursos em www.fourhourworkweek.com

Essa seção fornece o primeiro dos três ingredientes do Projeto de Vida:

tempo.

A *de Automação* coloca o fluxo financeiro no piloto automático usando

arbitragem geográfica, terceirização e regras de não- decisão. Das classificações tributárias às rotinas dos NR mais bem-sucedidos, está tudo aqui. Essa seção fornece o segundo ingrediente de um Projeto de Vida luxurioso: renda.

L *de Liberação* é o manifesto de mobilidade das pessoas inclinadas à globalidade. É apresentado o conceito de miniaposentadorias, assim como os meios para o controle remoto e infalível de funções e para escapar de seu patrão. Liberação não é sobre viagens econômicas; é sobre romper para sempre os laços que o prendem a um único lugar. Essa seção traz o terceiro e último ingrediente do Projeto de Vida: mobilidade.

Devo notar que a maior parte dos patrões não ficará muito contente Se você passar uma hora por dia no escritório, e que quem possui um emprego formal deve portanto ler os passos da mentalidade empreendedora na ordem **DEAL**, mas implementá-los como **DELA**. Se você decidir permanecer em seu emprego atual, será necessário criar liberdade geográfica antes de cortar em 80% sua jornada de trabalho.

Mesmo se você nunca tiver considerado tornar-se um empreendedor, no sentido moderno da palavra, o processo **DEAL** vai torná-lo um, no sentido puro da palavra, tal qual cunhado pelo economista francês J. B. Say, em 1800 — alguém que transfere recursos de uma área de rendimento menor para uma de rendimento maior.3

Por último, mas não menos importante, muito do que recomendo aqui parecerá impossível, e até mesmo ofensivo ao senso comum básico — eu prevejo isso. Decida agora testar esses conceitos como um exercício de raciocínio lateral. Se você tentar, verá o quão mais embaixo é o buraco, e você jamais voltará. Respire fundo e deixeme mostrar a você o meu mundo. E lembre-se — *tranquilo*. É hora de se divertir e deixar que o resto venha.

Tim Ferriss

Tóquio, Japão

29 de setembro de 2006

3 . http://www.peter-drucker.com/

E POR QUE VOCÊ PRECISA DESTE LIVRO

17

CRONOLOGIA DE UMA PATOLOGIA

“Um perito é alguém que já cometeu todos os erros que se podem

cometer em uma área bem restrita."

NIELS BOHR, físico dinamarquês vencedor do Prêmio Nobel

"Normalmente ele era insano, mas tinha momentos lúcidos,

quando era meramente estúpido.”

HEINRICH HEINE, poeta e crítico alemão

Este livro vai ensinar a você os princípios exatos que usei para me tornar o seguinte:

➢ Tetracampeão mundial de vale-tudo.

➢ Primeiro americano na história a conquistar um recorde mundial de tango no

Guinness.

➢ Palestrante convidado de empreendedorismo na Universidade Princeton.

➢ Linguista aplicado em japonês, chinês, alemão e espanhol.

➢ Pesquisador de índices de glicemia.

➢ Campeão nacional chinês de *kick boxing*.

➢ Dançarino de *break* da MTV de Taiwan.

➢ Conselheiro esportivo de mais de 30 atletas recordistas mundiais.

➢ Ator de séries televisivas de destaque na China e em Hong-Kong.

➢ Apresentador de TV na Tailândia e na China.

- Pesquisador de refugiados políticos e ativista.
- Mergulhador.
- Piloto de motocicletas de corrida.

Como cheguei a esse ponto é um bocado menos glamoroso:

1977 Nasci prematuro de 6 meses e com 10% de chance de sobreviver. Apesar disso, sobrevivo e fico tão gorducho que mal consigo dar uma cambalhota. Um problema muscular nos olhos me faz olhar em direções opostas, e minha mãe se

refere a mim carinhosamente como “atum”. Até aí, tudo bem.

1983 Quase sou reprovado no jardim-de-infância porque me recuso a aprender o alfabeto. Minha professora se recusa a me explicar por que eu deveria aprendê-lo, optando, em vez disso, pelo: "Porque EU sou a professora aqui". Digo a ela que isso é uma estupidez e peço para que ela me deixe em paz, para que eu possa ficar desenhando tubarões. No entanto, ela me manda para o "cantinho do castigo" e esfrega minha boca com sabão. Começa meu desprezo pela autoridade.

1989 Meu primeiro emprego. Ah, as lembranças! Sou contratado por um salário mínimo como faxineiro de uma sorveteria e rapidamente concluo que o método do patrão duplica o esforço necessário. Faço as coisas do meu jeito, termino em uma hora em vez de oito, e passo o resto do dia lendo revistas de *kung fu* e praticando golpes de caratê. Sou demitido em um recorde de três dias, ouvindo a seguinte frase na hora da despedida: “Talvez algum dia você entenda o valor do trabalho árduo". Parece que eu ainda não entendi.

1993 Parto para um ano de intercâmbio no japão, onde as pessoas trabalham exaustivamente, até a morte — um fenômeno chamado *karooshi* — e diz-se dos japoneses que gostariam de ser xintoístas quando nascem, cristãos quando se casam e budistas na hora da morte. Entendo então que a maior parte das pessoas é muito confusa sobre a vida. Uma noite, querendo pedir à minha “mãe” no intercâmbio que me acordasse na manhã seguinte (*okosu*), pedi a ela que me estuprasse violentamente (*okasu*). Ela ficou bem confusa.

1996 Consigo entrar despercebido em Princeton, a despeito das minhas notas no vestibular serem 40% inferiores à média e do meu conselheiro de ingresso à universidade que, durante o ensino médio, me dizia para ser “realista”. Concluo que na verdade eu simplesmente não sou bom. Faço especialização em neurociência e então mudo para estudos do Leste Asiático, para evitar ficar instalando tomadas em cabeças de gatos.

1997 Hora de ficar milionário! Crio um *audiobook* chamado *Como eu venci a Ivy Lengue*, uso todas as minhas economias de três verões trabalhando como temporário para confeccionar quinhentas fitas, e consigo vender exatamente nenhuma. Só deixo minha mãe jogá-las fora em 2006, depois de nove anos de recusa. Assim é a alegria da autoconfiança exagerada e injustificada.

1998 Depois de quatro grandalhões espancarem um amigo meu, peço demissão sumariamente do emprego mais bem remunerado no *campus* e desenvolvo um seminário de leitura dinâmica. Cubro o *campus* com centenas de medonhos cartazes verde-néon que diziam "triplique sua velocidade de leitura em três horas!” e estudantes típicos de Princeton escrevem "baboseira" em cada um deles. Vendo 32

lugares a 50 dólares cada um para o evento de 3 horas, e 533 dólares por hora me convencem de que pesquisar o mercado antes de desenvolver um produto é mais esperto do que o contrário. Dois meses depois, estou de saco cheio de leitura dinâmica e encerro o negócio. Detesto serviços, preciso de um produto para vender.

Outono de 1998 Uma grande disputa acadêmica e o medo agudo de me tornar um operador de banco de investimentos me levam a cometer suicídio universitário e informar a secretaria de que eu estava, até segunda ordem, abandonando a faculdade. Meu pai está convencido de que nunca voltarei, e eu estou convencido de que minha vida acabou. Minha mãe acha que não há nada de mais nisso e que não há motivos para dramalhão.

Primavera de 1999 Em três meses, eu aceito empregos (e saio deles) de *designer* de conteúdos na Berlitz, a maior editora de materiais em línguas não inglesas do mundo, e de analista em uma microempresa de pesquisas sobre asilo político. Naturalmente, depois disso eu vou para Taiwan e crio do nada uma rede de academias de ginástica, logo fechada pelas Tríades, a máfia chinesa. Volto para os Estados Unidos derrotado, decido aprender *kick boxing* e venço o campeonato nacional quatro semanas depois, com o mais feio e menos ortodoxo estilo jamais visto.

Outono de 2000 Com minha autoconfiança recuperada e minha tese mal começada, volto para Princeton. Minha vida não acaba e tudo indica que esse atraso de um ano só me ajudou. Meus colegas de 20 poucos anos têm habilidades tais quais as de David Koresh. Um amigo meu vende sua empresa por 450 milhões de dólares, e eu decido partir para a ensolarada Califórnia para ganhar os meus bilhões. A despeito do mercado de trabalho mais aquecido da história da humanidade, consigo ficar três meses desempregado, depois de formado, quando tiro um coringa da

manga e começo a mandar para um CEO 32 e-mails consecutivos. Ele finalmente cede e me contrata no departamento de vendas.

Primavera de 2001 A TrueSAN Networks sai de uma empresa qualquer de 15 funcionários para a "empresa privada de armazenamento de dados número um" (como será que isso é medido?), com mais de 150 empregados (o que tanto eles fazem?). Sou admitido por um diretor de vendas recém-contratado para "começar pelo A" no catálogo telefônico e ligar em busca de dólares. Pergunto-lhe, cheio de tato, por que faríamos isso como retardados. Ele responde: “Porque eu quero que seja assim”. Não é um bom começo.

Outono de 2001 Depois de um ano de jornadas diárias de 12 horas de trabalho, descubro que sou a segunda pessoa que ganha menos na empresa, depois apenas da recepcionista. Recorro à tática de surfar agressivamente na Internet o dia inteiro. Uma dessas tardes, já sem nenhum vídeo obsceno para mandar para as pessoas, resolvo investigar o quão difícil seria começar uma empresa de suplementos alimentares. Descubro que posso terceirizar tudo, da manufatura das vitaminas à publicidade. Duas semanas e cinco mil dólares (no cartão de crédito) depois, meu primeiro lote está em produção e ponho no ar um *website*. Uma coisa boa,

considerando-se que sou demitido exatamente uma semana depois.

2002-2003 A BrainQUICKEN LLC decola, e eu estou ganhando mais de 40 mil dólares por mês em vez de 40 mil por ano. O único problema é que agora eu odeio a vida e trabalho mais de 12 horas por dia, 7 dias por semana. Quase uma situação da qual eu não consigo sair. Tiro uma semana de “férias” e vou com minha família para Florença, na Itália, e fico 10 horas por dia pirando num cibercafé. Merda. Começo a

ensinar estudantes de Princeton como criar empresas "de sucesso" (quer dizer, lucrativas).

Inverno de 2004 O impossível acontece e sou abordado por uma empresa de infomerciais e por um conglomerado israelense (hã?) interessados em comprar minha jovem BrainQUICKEN. Eu simplifico as coisas, elimino várias delas, ainda por cima coloco tudo em ordem para me tornar mais valioso. Milagrosamente, a BQ não desmorona, mas as duas propostas são canceladas. Estou de volta ao ponto zero. Pouco tempo depois, as duas empresas tentam copiar meu produto e perdem milhões de dólares.

Junho de 2004 Decido que, mesmo que minha empresa imploda, preciso sair dessa vida antes que eu vire o Howard Hughes. Viro tudo de cabeça para baixo e, de malas na mão, vou para o aeroporto]FK, em Nova York, para comprar a primeira passagem só de ida para a Europa que consigo encontrar. Aterrizo em Londres e pretendo ficar na Espanha por quatro semanas, para recarregar minhas baterias antes de retornar às "minas de sal". Começo meu relaxamento tendo uma síncope nervosa logo na primeira manhã.

Julho de 2004-2005 As quatro semanas viram oito, e eu decido ficar na Europa indefinidamente, como uma prova final de automação e experimentação do meu modo de vida, limitando minhas consultas ao e-mail a apenas uma hora, às segundas-feiras pela manhã. Tão logo elimino o gargalo que sou eu, os lucros aumentam 40%.

O que mais nesta vida você faz quando não tem mais que trabalhar como desculpa por ser hiperativo e para evitar as grandes questões? Você fica apavorado e se segura no assento com todas as forças, aparentemente.

█

ANTES DE MAIS NADA

Setembro de 2006 Volto aos Estados Unidos, estou me sentindo estranhamente zen depois de destruir metodicamente todas as minhas certezas sobre o que pode e o que não pode ser feito. “Distribuição de drogas por prazer e lucro" evolui para uma palestra sobre o projeto ideal de vida. A nova mensagem é simples: eu já vi a terra prometida, e aqui vai a boa notícia. Vocês podem conquistá-la.

PASSO 1

D de Definição

“A realidade é apenas uma ilusão, apesar de ser uma ilusão bastante persistente.”

ALBERT EINSTEIN

D DE DEFINIÇÃO

Advertências e comparações

Como torrar 1 milhão de dólares em uma noite

"Esses indivíduos possuem riquezas com a mesma facilidade com que dizemos que ‘temos uma febre’, quando na verdade a febre nos tem.”

SÊNECA (4 a.C.-65 d.C.)

"Tenho a noção de que aparentemente ricos, mas terrivelmente empobrecidos — mais do que qualquer outra classe —, que acumularam entulho, mas não sabem como usá-lo ou como se livrar dele, e que ainda por cima forjaram seus próprios grilhões dourados ou prateados."

HENRY DAVID THOREAU (1817-1862)

UMA HORA DA MANHÃ, 9000 M ACIMA DE LAS VEGAS

Seus amigos, bêbados a ponto de falar enrolando a língua, já estavam dormindo.

Éramos apenas nós dois, então, na primeira classe. Ele estendeu-me a mão para se apresentar e um enorme — como se fosse um desenho animado — anel de diamantes se materializou do nada na minha frente, quando seus dedos passaram pela minha luz de leitura.

Mark era um legítimo magnata. Ele tinha sido dono, em diferentes épocas, de praticamente todos os postos de gasolina, lojas de conveniência e cassinos na Carolina do Sul. Confessava com um semi-sorriso que em uma viagem normal para Las Vegas, ele e seus amigos guerreiros chegavam a perder, na média, de 500 mil a 1 milhão de dólares — cada um. Legal.

Endireitou-se na poltrona e a conversa migrou para minhas viagens, mas eu estava mais interessado na incrível capacidade dele de ganhar dinheiro. “Então, entre todos os seus negócios, de qual deles você mais gosta?" A resposta levou menos de um segundo.

"De nenhum deles.”

Ele explicou que tinha passado mais de 30 anos com pessoas de quem não gostava para comprar coisas de que não precisava. A vida tinha se tornado uma sucessão de esposas-troféus — ele já estava na número três, carros caríssimos e

outras diversões vazias. Mark era um daqueles mortos vivos.

Isso é exatamente onde não queremos terminar.

Maças e laranjas: uma comparação

Então, o que faz a diferença? O que separa os Novos Ricos, caracterizados pelas opções que fazem, dos Adiadores (**A**), aqueles que economizam tudo para o final

apenas para descobrir que, no final, a vida já passou?

Tudo começa do começo. Os Novos Ricos podem ser separados da multidão com base em seus objetivos, que refletem prioridades e filosofias de vida bem distintas.

Note como diferenças sutis nos enunciados mudam completamente as ações necessárias para se atingir o que, num primeiro olhar, parecem ser objetivos similares. Isso não é limitado a donos de seus próprios negócios. Até mesmo o primeiro enunciado, como demonstrarei adiante, pode ser aplicado a funcionários.

A: Trabalhar para si mesmo.

NR: Fazer outras pessoas trabalharem para você.

A: Trabalhar quando você quer.

NR: Evitar trabalhar somente pelo trabalho, e fazer o menor esforço necessário para o maior efeito ("menor carga eficiente").

A: Aposentar-se precocemente, ainda jovem.

NR: Distribuir períodos de descanso e aventuras (miniaposentadorias) ao longo da vida, em bases regulares, e reconhecer que a inatividade não é o objetivo. Fazer aquilo que o estimula e dá prazer é o verdadeiro objetivo.

A: Comprar todas as coisas que você quer ter.

NR: Fazer todas as coisas que você quer fazer, e ser tudo aquilo que você quer ser. Se isso incluir algumas ferramentas, que sejam conquistadas, mas que se saiba que são apenas meios para conseguir um objetivo, ou um bônus, nunca o foco.

A: Ser o patrão em vez do empregado; estar no comando.

NR: Não ser nem o patrão nem o empregado, mas o proprietário. Ser o dono da ferrovia e ter alguém para operar os trens com pontualidade.

ADVERTÊNCIAS E COMPARAÇÕES

A: Ganhar uma tonelada de dinheiro.

NR: Ganhar uma tonelada de dinheiro com uma razão específica e sonhos definidos a serem perseguidos, incluindo cronogramas e métodos de ação. Para qual finalidade você está trabalhando?

A: Ter mais.

NR: Ter mais qualidade e menos bagunça. Ter grandes reservas financeiras, mas reconhecer que a maior parte dos desejos materiais é apenas justificativa para gastar tempo com coisas que, na verdade, não importam, inclusive comprar coisas e se preparar para comprar coisas. Você passou duas semanas negociando seu novo carro importado com a concessionária e conseguiu 10 mil dólares de desconto? Que ótimo! Sua vida tem algum sentido? Você contribui com algo útil para o mundo ou está apenas embaralhando papéis, batucando num teclado e voltando para casa para passar os fins de semana bêbado em frente à televisão?

A: Alcançar a estabilidade final, seja abrindo o capital da própria empresa, vendendo-a, aposentando-se, ou conseguindo alguma outra galinha de ovos de ouro. **NR**: Pensar grande, mas garantir uma renda constante: primeiro o fluxo financeiro, depois grandes fortunas.

A: Ter liberdade para não fazer aquilo de que você não gosta.

NR: Ter liberdade para não fazer aquilo de que você não gosta, mas também a liberdade e a determinação de perseguir os seus sonhos sem voltar ao "trabalho pelo trabalho". Depois de anos de trabalho repetitivo, você provavelmente sentirá a necessidade de cavar fundo para encontrar suas verdadeiras paixões, para redefinir seus sonhos e para reviver *hobbies* que você deixou atrofiar até a beira da extinção. O objetivo não é apenas eliminar o que é ruim, porque isso não provoca nada além

de um vácuo, mas perseguir e experimentar o que há de melhor no mundo.

Pulando fora do trem errado

“O primeiro princípio é que você não deve enganar a si mesmo, mas você é

a pessoa mais fácil de se enganar."

RICHARD F. FEYNMAN, físico ganhador do Prêmio Nobel

D DE DEFINIÇÃO

26

Já foi o bastante. Nada mais de ser uma maria-vai-com-as-outras. A busca cega por

dinheiro é a jornada dos tolos.

Já fretei aviões para voar sobre os Andes, experimentei alguns dos melhores vinhos

do mundo em estações de esqui de cinco estrelas, vivi como um rei, descansando na

enorme piscina de uma *villa* particular. Aqui está o pequeno segredo que eu

raramente conto: Tudo isso custou menos do que um aluguel nos Estados Unidos. Se

você libertar-se das amarras de tempo e de geografia, seu dinheiro

automaticamente passa a valer de 3 a 10 vezes mais.

Isso não tem nada a ver com taxas de câmbio. Ser financeiramente rico e ter a

habilidade de viver como um milionário são duas coisas fundamentalmente

diferentes.

O dinheiro se multiplica em valores práticos dependendo do número de Q’s que

você controla na sua vida: o **que** você faz, **quando** você faz, em **que** lugar você faz e

com **quem** você faz. Chamo isto de "multiplicador de liberdades".

Utilizando isto como nossos critérios, o investidor que trabalha 80 horas por

semana e ganha meio milhão de dólares por ano é “menos poderoso" do que o **NR**

que trabalha um quarto desse tempo e ganha quarenta mil dólares por ano, mas

possui uma liberdade completa de escolher quando, onde e como viver. O meio

milhão pode valer menos do que os 40 mil, e vice-versa, quando descartamos os números e passamos a enxergar o padrão de vida derivado do dinheiro.

Opções – a habilidade de escolher – é o verdadeiro poder. Este livro é todo sobre como enxergar e criar as opções com o menor esforço e o menor custo possível. E, paradoxalmente, acontece de você ganhar ainda mais dinheiro – muito mais dinheiro – fazendo metade do que faz hoje.

Então, quem são OS NR?

- O funcionário que reorganiza sua agenda e negocia um acordo de trabalho a distância para conseguir 90% do resultado esperado em um décimo do tempo, o que lhe libera tempo bastante para atravessar o país esquiando ou para fazer trilhas com sua família, duas semanas por mês.
- O proprietário de um negócio que elimina os clientes e os projetos menos lucrativos, terceiriza inteiramente todas as operações e viaja o mundo colecionando documentos raros, montando via Internet um *website* do *portfólio* do seu trabalho como ilustrador.

- O estudante que decide arriscar tudo – que é nada – para montar um serviço de aluguel de vídeos on-line que produz uma renda de 5 mil dólares mensais, por causa de um pequeno nicho de aficionados por HDTV e de um projeto que consome duas horas semanais de trabalho e permite que ele dedique o resto do tempo para ser ativista dos direitos dos animais.

As opções são infinitas, mas todos os diferentes caminhos começam com o mesmo passo: substituir dogmas. Para juntar-se ao movimento, você precisará aprender um novo léxico e redefinir sua direção utilizando a bússola de um mundo incomum. Da

inversão de responsabilidades ao descarte total do conceito de "sucesso",

precisamos mudar as regras.

Novos jogadores para um novo jogo: global

e irrestrito

TURIM, ITÁLIA

“A civilização tem regras demais pro meu gosto,

então eu fiz o possível para reescreve-las.”

BILL COSBY

Logo que ele girou 360 graus no ar, o barulho ensurdecedor transformou-se em

silencio. Dale Begg-Smith executou o backflip com perfeição – os esquis cruzados

sobre sua cabeça – e aterrissou no livro dos Recordes quando deslizou até a linha de

chegada.

Era 16 de fevereiro de 2006 e ele era agora um medalhista de ouro de esqui

nos Jogos Olímpicos de inverno de Turim. Ao contrário de outros atletas em tempo

integral, ele não terá que voltar para um trabalho sem fim depois do seu momento

de glória, tampouco terá que se lembrar desse dia como o clímax de sua única paixão.

Além do que, ele tinha apenas 21 anos e dirigia uma Lamborghini preta.

Nascido no Canadá, de pais relativamente velhos, Dale encontrou sua vocação,

uma empresa de Tl baseada na Internet, aos 13 anos. Por sorte, teve um parceiro e

mentor com mais experiência, para ajudá-lo e guiá-lo: seu irmão de 15 anos, Jason.

Criada para financiar seu sonho de figurar no topo do pódio olímpico, a companhia se

tornaria, apenas dois anos depois, a terceira maior do mundo em sua área de atuação.

Enquanto os companheiros de time de Dale ralavam fazendo treinamentos

extra, ele estava frequentemente comprando saquê em Tóquio para seus clientes.

Em um mundo de "trabalhe duro, não melhor", seus treinadores começaram a achar

que ele passava muito tempo em sua empresa e tempo insuficiente no treinamento,

a despeito dos resultados.

Em vez de escolher entre sua empresa ou seu sonho, Dale decidiu caminhar

com ambos lado a lado, passou do "um ou outro" para "um e outro". Ele não gastava

muito tempo com a empresa; seu irmão e ele gastavam muito tempo acompanhando

seu time favorito de hóquei no gelo.

Em 2002, eles mudaram-se para a capital mundial do esqui, na Austrália, onde

o time era menor, mais flexível e treinado por uma lenda viva. Três breves anos

depois, ele recebeu a cidadania australiana, emparelhou-se com seus antigos

companheiros de time e tornou-se o terceiro "Aussie" na história a ganhar o ouro

olímpico de inverno.

Na terra dos cangurus e das grandes ondas para o surfe, Dale tornou-se postal.

Literalmente. Logo depois da edição comemorativa de Elvis Presley, você poderá

comprar selos com o rosto de Dale impresso neles.

A fama tem seus bônus, assim como observar de fora as chances que são

oferecidas a você também tem. Sempre há opções laterais.

NOVA CALEDÔNIA, PACÍFICO SUL

"Uma vez que você diga que vai parar por um segundo,

isso é o que acontece na sua vida."

JOHN F. KENNEDY

Algumas pessoas parecem estar convencidas de que um pouco mais de

dinheiro acertaria todas as coisas. Seus objetivos são alvos arbitrários e móveis: 300

mil no banco, 1 milhão na carteira de investimentos, 100 mil por ano em vez de 50

mil etc. O objetivo de Julie tinha um sentido intrínseco: regressar com o mesmo número de crianças com que ela havia partido.

Ela reclinou-se em seu assento e observou os outros bancos por sobre seu marido adormecido, Marc, contando, como ela já havia feito milhares de vezes antes – um, dois, três. Até aí tudo bem. Em 12 horas, estariam todos de volta a Paris, sãos e salvos. Isto é, assumindo que o avião vindo da Nova Caledônia conseguisse chegar.

Nova Caledônia?

Aninhada nos trópicos do Mar de Corais, a Nova Caledônia era um território francês, onde Julie e Marc tinham acabado de vender o veleiro que os havia levado por 15 mil milhas ao redor do mundo. É claro que recuperar o investimento inicial era parte do plano. Tudo dito e feito, os 15 meses de exploração do planeta, das águas cheias de gôndolas em Veneza aos portos tribais da Polinésia, tudo custou entre 18 e 19 mil dólares. Menos do que gastariam com aluguei e com baguetes em Paris.

A maior parte das pessoas consideraria isso impossível. E, novamente, a maior parte das pessoas não sabe que mais de 300 famílias embarcam na França a cada ano para viagens assim.

A viagem fora um sonho por quase duas décadas, relegada ao fim de uma lista, abaixo de um sem-fim crescente de responsabilidades. Cada momento novo de suas vidas trazia uma nova lista de razões para adiá-la. Um belo dia, Julie percebeu que, se não viajassem agora, nunca mais o fariam. As racionalizações, legítimas ou não, apenas continuariam a aumentar e a tornar mais difícil que ela se convencesse de que era possível escapar.

Depois de um ano de preparação e uma viagem de testes de 30 dias com seu marido, eles saíram para velejar a viagem das suas vidas. Julie percebeu, tão logo levantou a âncora, que, antes de serem uma razão para não viajar e não buscar novas aventuras, as crianças eram talvez a principal razão para fazer ambas as coisas.

Logo antes da viagem, seus três filhos brigavam por qualquer coisinha. No processo de aprendizado para conviver no quarto do veleiro, os meninos aprenderam a ter paciência, tanto para si mesmos quanto para a sanidade de seus pais. Antes da viagem, ler um livro era tão atrativo para eles quanto comer um punhado de areia. Dada a alternativa de ficar encarando uma parede em altomar, todos os três passaram a adorar livros. Tirá-los da escola por um ano escolar inteiro e expô-los a novas situações e novas culturas provou-se ser o melhor investimento na educação deles até então.

Agora, sentada no avião, Julie olhou para as asas que cortavam as nuvens por que passavam, já matutando seus próximos planos: encontrar um lugar nas montanhas e esquiar o ano inteiro, usando a renda proveniente de uma oficina de aparelhamento de barcos para financiar mais viagens.

Agora que fizera uma vez, ela tinha o comichão de fazer mais.

Regras que mudam as regras

Tudo o que é popular é errado

"Não posso oferecer a você uma fórmula infalível para o sucesso,

mas posso oferecer uma fórmula para o fracasso:

tentar agradar a todos o tempo todo."

HERBERT BAYARD SWOPE, editor e jornalista americano; primeiro vencedor do Prêmio Pulitzer”

D DE DEFINIÇÃO

“Tudo o que é popular é errado.” OSCAR

WILDE, *A importância de ser prudente*

Ganhar o jogo, em vez de jogar o jogo

Em 1999, algum tempo depois de ter saído de meu segundo emprego medíocre e

de ficar comendo sanduíches de manteiga de amendoim para me consolar, eu ganhei

a medalha de ouro no Campeonato Nacional Chinês de Kick boxing.

Não foi porque eu era bom em socar e chutar. Deus proíbe. Parecia um pouco

perigoso, considerando-se que eu fiz isso por pura ousadia e que tive apenas quatro

semanas de preparação. Além disso, eu tenho uma cabeça de melancia – que é um

grande alvo.

Ganhei lendo as regras e procurando brechas, duas das quais são:

1.

A pesagem é no dia anterior a competição: usando técnicas de

desidratação, agora ensino para levantadores de peso de elite, perdi 12 quilos em 18

horas, pesei 74 quilos e então me hiper-hidratei de volta aos meus 87 quilos.4 É muito

difícil lutar contra alguém três categorias acima de você. Pobres pequeninos.

2.

Havia uma tecnicidade no regulamento: Se um combatente cair da

plataforma elevada três vezes em um único *round*, seu oponente vence. Eu decidi usar

essa tecnicidade como minha única técnica e apenas derrubar meus oponentes do

ringue. Como você pode imaginar, isso não deixou os juízes chineses muito felizes.

4

.

Muitas pessoas dirão que isso é impossível, então disponibilizei fotografias em

www.fourhourworkweek.com. NÃO tente isso em casa. Só sob supervisão médica.

O resultado? Venci todas as minhas lutas por nocaute técnico e me sagrei campeão nacional, algo que 99% das pessoas com algo entre 5 e 10 anos de treinamento são incapazes de conseguir.

Desafiar o *status quo vs*. Ser estúpido

A maior parte das pessoas anda pela rua com as pernas. E se eu andasse pela rua apoiado em minhas mãos? E se eu vestisse a cueca por cima das calças para ser diferente? Não, não faço essas coisas. Andar com as pernas e manter a cueca por dentro têm funcionado muito bem até agora. Não preciso consertar isso se está funcionando bem.

O diferente é melhor quando é mais eficiente ou mais divertido.

Se todo mundo define um problema ou o soluciona de determinada forma e os resultados são insatisfatórios, é hora de perguntar “e se eu fizesse o contrário?”. Não siga um modelo que não funciona. Se a receita não funciona, não importa o quão bom cozinheiro você é.

Quando trabalhava com vendas de armazenamento de dados, meu primeiro trabalho depois da faculdade, percebi que a maior parte das ligações não chegava às pessoas desejadas por uma razão: pessoas que impediam os contatos. Se eu simplesmente fizesse todas as minhas ligações entre 8h e 8h30 e depois entre 18h e 18h30, conseguia evitar as secretárias e agendar mais do dobro das reuniões do que conseguiam os executivos seniores de vendas que ligavam entre 9h e 17h. Em outras palavras, eu conseguia o dobro dos resultados em 1/8 do tempo.

Do japão a Mônaco, de mães solteiras que percorrem o mundo com seus filhos

a pilotos multimilionários de automobilismo, as regras básicas dos **NR** bemsucedidos

são surpreendentemente uniformes e previsivelmente divergentes do que o resto do

mundo pratica.

As regras a seguir são as diferenças fundamentais que devemos ter em mente

ao longo deste livro.

1.

Aposentadoria é o seguro para o caso de acontecer a pior das hipóteses.

Planejar a aposentadoria é como um seguro de vida. Deve ser encarado como

nada mais do que uma previdência contra o caso de acontecer a pior hipótese: nesse

caso, tornar-se fisicamente incapaz de trabalhar e precisar de uma reserva financeira

para sobreviver.

A aposentadoria como objetivo ou como redenção final é um equívoco por pelo

menos três razões sólidas:

a.

Está subentendido na aposentadoria que você não gosta do que está fazendo

durante os anos de maior vigor físico em sua vida. Isso é um erro fundamental: nada

pode justificar esse sacrifício.

b.

A maior parte das pessoas nunca será capaz de se aposentar e manter um

padrão razoável de vida. Mesmo um milhão é apenas um trocado num mundo em

que a aposentadoria tradicional leva 30 anos e a inflação reduz seu poder de compra

de 2% a 4% por ano. A conta não fecha?5 Os anos dourados da aposentadoria tornam-

se uma vida de classe média-baixa revisitada. Isso é um final amargo.

c.

Se tiver juntado dinheiro suficiente para a conta fechar, isso significa que você

é uma ambiciosa máquina de trabalhar. Se esse for o caso, quer saber? Basta uma

semana de aposentadoria e você estará tão entediado que vai querer furar seus

olhos.

Provavelmente optará por procurar um novo emprego ou fundar uma nova empresa.

E não é que isso derrota a ideia de esperar?

Não estou dizendo para você não planejar para caso o pior aconteça – eu

reservei alguma quantia em um fundo de pensão, que uso principalmente para abater

impostos —, mas não confunda isso com a aposentadoria como objetivo.

2.

Interesse e energia são cíclicos.

Se eu lhe oferecesse l0 milhões de dólares para trabalhar 24 horas por dia

durante 15 anos e então se aposentar, você aceitaria? É claro que não — você não

aguentaria. Não é uma situação sustentável, exatamente como aquilo que mais

define uma carreira: fazer a mesma coisa por 8 ou mais horas por dia até você ter um

colapso ou ter dinheiro bastante para parar de trabalhar definitivamente.

De que outra forma meus amigos de 30 anos de idade estariam todos

parecendo uma mistura de Donald Trump com Joan Rivers? É um horrível

envelhecimento precoce acelerado por *frappuccinos* triplos e cargas de trabalho

inexequíveis.

Alternar períodos de descanso e de atividade é fundamental para sobreviver,

para não falar em prosperar. Capacidade, interesse e resistência mental, tudo isso vai

e vem. Planeje de acordo.

Os **NR** objetivam distribuir "miniaposentadorias" ao longo da vida, em vez de

postergar o descanso e o prazer para o ouro dos tolos que é a aposentadoria.

Trabalhando apenas quando você está mais eficiente, a vida é mais produtiva

e mais divertida. É o exemplo perfeito de ter a faca e o queijo na mão, parti-lo e

comêlo.

5 . “Living Well” (*Barron's* 20 de março de 2006, Suzanne McGee).

Pessoalmente, eu agora planejo um mês de passeio em algum lugar do mundo

ou treinamento de alta intensidade (em tango, luta ou alguma outra coisa) para cada

dois meses de trabalho.

3.

Menos trabalho não significa preguiça.

Fazer menos trabalho inútil, de modo que possa focar em coisas de importância

maior para você NÃO é preguiça. Isso é difícil para a maioria das pessoas aceitar,

porque nossa cultura tende a recompensar o sacrifício pessoal em vez da

produtividade pessoal.

Poucas pessoas optam (ou estão aptas a optar) por medir os resultados de suas

ações e, a partir daí, medir em tempo o valor de suas contribuições. Mais tempo

significa mais valor próprio e mais apoio daqueles acima e ao redor delas. Os **NR**, a

despeito de menos horas no escritório, produzem resultados mais significativos do

que uma dúzia de não-**NR** juntos.

Definamos "preguiça" novamente – suportar uma existência não-ideal para

deixar as circunstâncias ou que os outros decidam sua vida por você, ou amealhar

uma fortuna enquanto passa pela vida como um espectador, vendo-a da janela de um

escritório. O tamanho de sua conta bancária não afeta isto, bem como o número de

horas que você passa checando e-mails inúteis ou detalhes desimportantes. Foque-se em ser produtivo em vez de focar-se em estar ocupado.

4.

A noção que se tem do tempo nunca está correta.

Uma vez, perguntei a minha mãe como ela tinha decidido quando ter o primeiro filho, eu, no caso. A resposta foi simples: “Isso era algo que queríamos, e decidimos que não havia por que postergá-lo. Nunca se sabe a hora certa de ter um filho". E assim aconteceu.

Para as coisas mais importantes, nunca temos certeza se é a hora certa. Esperar a hora certa para sair de seu emprego? As estrelas nunca estarão suficientemente alinhadas e os semáforos da vida nunca estarão todos verdes ao mesmo tempo. O universo não conspira contra, mas também não sai de seu fluxo normal para ajeitar tudo para você. As condições nunca são perfeitas. "Algum dia" é uma doença que levará seus sonhos para o túmulo junto com você. Listas de prós e contras são igualmente ruins. Se é importante para você, e se você quer fazer “finalmente”, vá e faça, depois corrija os rumos ao longo do caminho.

5.

Peça perdão, não permissão.

Se o que você quer fazer não for devastar todos ao seu redor, tente e depois se justifique. As pessoas – sejam pais, parceiros ou patrões – proíbem que se façam determinadas coisas, com base em uma noção de que eles podem aprender a aceitar o fato depois de consumado. Se o potencial de dano é moderado ou de alguma forma

irreversível, não dê às pessoas a chance de dizer não. A maior parte das pessoas é

rápida o bastante para interrompê-lo antes que você comece, mas é hesitante para

entrar em seu caminho se você já estiver em movimento. Você faz melhor em virar

um criador de problemas e pedir desculpas quando realmente errar.

6.

Enfatize os pontos fortes, em vez de corrigir as fraquezas.

A maioria das pessoas é ótima em um punhado de coisas e medíocre no resto.

Eu sou ótimo em criação de produtos e em *marketing*, mas terrível na maior parte

das coisas a seguir.

Meu corpo é talhado para levantar objetos pesados e arremessá- los, simples

assim. Ignorei isso por um longo tempo. Tentei praticar natação, mas parecia um

macaco se afogando. Tentei jogar basquete, mas parecia um homem das cavernas. Aí

resolvi começar a lutar e me encontrei.

É muito mais lucrativo e divertido alavancar seus pontos fortes em vez de tentar

consertar todas as rachaduras na sua armadura. A escolha é entre *multiplicação* de

resultados utilizando-se dos pontos fortes ou *desenvolvimento* de melhorias

retificando as fraquezas que se tornarão, na melhor das hipóteses, medíocres.

Foque-se num uso melhor de suas melhores armas, em vez de focar-se em

reparos constantes.

7.

Coisas em excesso tornam-se o oposto.

É possível ter grandes quantidades de uma coisa boa. Em excesso, a maior parte

dos esforços e das posses toma características de seus opostos:

Pacifistas se tornam militantes.

Ativistas pela liberdade se tornam tiranos.

Bênçãos se tornam maldições.

Ajudas se tornam estorvos.

Mais se torna menos? 6

Muita quantidade e muita frequência tornam aquilo de que você gosta no que você

não gosta. Isso é verdade para posses e até mesmo para o tempo.

O Projeto de Vida não é, portanto, voltado para criar um excesso de tempo

livre, que é venenoso, mas sim para um uso positivo do tempo livre, definido

simplesmente como fazer aquilo que você quer, em oposição a fazer aquilo a que

você se sente obrigado.

6 . *De menos é mais*, Goldian VandenBroeck

8.

Dinheiro somente não é a solução.

Há muito a ser dito sobre o poder do dinheiro como moeda (eu,

particularmente, sou fã), mas apenas ganhar mais dinheiro não é sempre a resposta,

como gostamos de acreditar. Em parte, isso é preguiça. “Ah, mas se eu tivesse mais

dinheiro" é o jeito mais fácil de adiar o auto-exame profundo e a tomada de decisões

necessários para criar uma vida de prazer – agora, não depois. Ao utilizar o dinheiro

como bode expiatório e o trabalho como uma rotina exaustiva, conseguimos evitar

que usemos nosso tempo para fazer as coisas de outra maneira: “John, eu adoraria

falar com você sobre o vazio que sinto em minha vida, a desesperança que se abate

sobre mim como uma porrada todas as manhãs, quando ligo meu computador, mas

tenho muito trabalho a fazer! Tenho pelo menos três horas de e-mails

desimportantes para responder antes de ligar para todos os possíveis clientes que

disseram ‘não’ ontem. Preciso correr!”.

Ocupe-se com a rotina da roda do dinheiro, finja que é a solução de todos os problemas e você ardilosamente cria uma distração constante que evita que você enxergue o quão inútil é isso tudo. Aprofunde-se, você sabe que é tudo uma ilusão, mas, como todo mundo participa do mesmo jogo de acreditar, é fácil esquecer. O problema é mais do que simplesmente dinheiro.

9.

Renda relativa é mais importante do que renda absoluta.

Entre nutricionistas e pessoas que fazem dieta, há algum debate sobre o valor de uma caloria. Será uma caloria uma caloria tal qual uma rosa é uma rosa? A perda de gordura é simples como gastar mais calorias do que se consome ou a fonte das calorias importa? Baseado no meu trabalho com atletas de ponta, eu sei a resposta para essa última pergunta.

E sobre renda? Um dólar é somente um dólar? Os Novos Ricos não pensam assim.

Analisemos isso como se fosse um problema de matemática da quinta série.

Dois amigos trabalhadores estão lado a lado numa reta. O amigo A se move a 80 horas por semana e o amigo B se move a 10 horas por semana. Ambos ganham 50 mil dólares por ano. Quem estará mais rico quando chegarem ao ponto final? Se disse B, você estará correto, e essa é a diferença entre renda **absoluta** e **relativa**.

A renda absoluta é medida usando uma variável universal e inalterável: o todopoderoso dólar. Fulana ganha 100 mil dólares por ano e é duas vezes mais rica do que Beltrano, que ganha 50 mil por ano.

A renda relativa usa duas variáveis: o dólar e o tempo, normalmente horas. O conceito de "por ano" é arbitrário e engana facilmente. Observemos a realidade das coisas. Fulana ganha 100 mil dólares por ano, 2 mil por cada uma das 50 semanas por

ano, e trabalha 80 horas por semana. Fulana ganha, portanto, 25 dólares por hora.

Beltrano ganha 50 mil dólares por ano, mil por cada uma das 50 semanas, mas

trabalha somente 10 horas por semana e ganha portanto 100 dólares por hora. Em termos de renda relativa, John é quatro vezes mais rico.

É claro que a renda relativa precisa gerar a quantia mínima necessária para atingir seus objetivos. Se ganho 100 dólares por hora mas só trabalho uma hora por semana, vai ser difícil viver como um *superstar*. Assumindo-se que a renda absoluta total é onde preciso chegar para realizar meus sonhos, a renda relativa é a medida real da riqueza para os Novos Ricos.

Os melhores Novos Ricos ganham pelo menos 5 mil dólares por hora. Quando saí da faculdade, eu comecei ganhando em torno de 5 por hora. Vou levá-lo mais perto dos primeiros.

10. Estresse é ruim, eustresse é bom.

Apesar de a maioria dos bípedes hedonistas não saberem, nem todo estresse é ruim. Na verdade, os Novos Ricos não procuram eliminar todo o estresse. Não totalmente. Há dois tipos distintos de estresse, ambos tão diferentes quanto a euforia e seu oposto auto-explicativo, disforia.

Estresse *(distress*, em inglês) refere-se a estímulos prejudiciais que deixam você mais enfraquecido, menos confiante e menos capaz. Críticas destrutivas, chefes abusivos e enfiar a sua cara no meio-fio são exemplos disso. São essas coisas que devemos evitar.

Eustresse (*eustress*, em inglês), por outro lado, é uma palavra que você provavelmente nunca ouviu. Eu, um prefixo grego para "saudável", é usado no

mesmo sentido na palavra "euforia". Modelos de comportamento que nos levam a exceder nossos limites, treinamento físico que tira nossa barriga gorda e riscos que aumentam nossa esfera de ação confortável são exemplos de eustresses – estresses que são saudáveis e também são estímulos para nosso crescimento.

Pessoas que evitam críticas falham. São as críticas destrutivas que precisamos evitar, não todas as formas de críticas. Da mesma forma, não há progresso sem o eustresse, e quanto mais eustresse pudermos criar ou aplicar em nossas vidas, mais cedo conseguiremos realizar nossos sonhos. O segredo é jogar nos dois times.

Os Novos Ricos são igualmente agressivos ao remover o estresse e buscar o eustresse.

● Perguntas e ações ●

1.

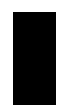
O quanto estar sendo "realista" ou "responsável" o tem afastado da vida que você deseja?

2.

O quanto ter feito o que você "deveria" resultou em experiências inferiores ou arrependimento de não ter feito algo mais?

3.

Olhe para o que vem fazendo atualmente e se pergunte: “E se eu fizesse o oposto das pessoas ao meu redor? O que sacrificarei se continuar nesse caminho por 5, 10 ou 20 anos?”

█

REGRAS QUE MUDAM AS REGRAS

37

Desviando dos tiros

Como controlar o medo e escapar da paralisia

"Muitos passos em falso foram dados ficando parado." BISCOITO

DA SORTE

“Que o seu medo tenha nome antes que você possa bani-lo”

YODA, de *Guerra nas estrelas: O império contra-ataca*

Rio de Janeiro, Brasil

Faltavam apenas seis metros.

“Vai! Vaaaaaaaaaaaaaai!” Hans não falava português, mas o significado era

bastante claro – voa! Seus tênis firmaram—se na pedra cheia de pontas e ele

empurrou seu corpo em direção a 900 metros de absolutamente nada.

Prendeu a respiração antes de dar O último passo, levado pelo pânico à beira

da inconsciência. Sua visão periférica turvou-se, limitando-se a um único ponto de luz,

e então... ele flutuava. O inescapável azul-celestial do horizonte atingiu em cheio seu

campo visual um instante depois que ele percebeu que uma corrente térmica havia

apanhado ele e as asas do paraglider. O medo tinha ficado para trás, no alto da

montanha, e milhares de pés acima da resplandecente floresta tropical e das plácidas

praias de areia branca de Copacabana, Hans Keeling vira a luz.

Isso foi num domingo.

Na segunda, Hans regressou a seu escritório de advocacia em Century City,

elegante reduto corporativo de Los Angeles, e prontamente recebeu seus recados de

três semanas. Por quase cinco anos, ele havia encarado seu despertador com o

mesmo pavor: terei que fazer isto por mais 40 ou 45 anos? Ele chegara a dormir uma

vez embaixo de sua mesa no escritório, depois de um projeto inacabado, que mais

parecia um castigo, apenas para poder acordar e continuar a trabalhar imediatamente na manhã seguinte. Naquela mesma manhã, prometera a si mesmo: mais duas vezes e eu pulo fora disso aqui. A terceira vez acontecera um dia antes de ele sair para suas férias no Brasil.

Todos fazemos promessas a nós mesmos, e Hans já tinha feito outras antes, mas agora as coisas eram de alguma forma diferentes. Ele estava diferente. Tinha entendido alguma coisa diferente enquanto flanava em círculos lentos sobre a terra – os riscos não são tão assustadores depois que se os assume. Seus colegas de trabalho lhe disseram exatamente o que ele esperava ouvir: que ele estava jogando tudo fora. Era um advogado a caminho do topo – que mais ele poderia querer?

Hans não sabia exatamente o que ele queria, mas havia experimentado o que era. Por outro lado, sabia o que o aborrecia profundamente, e já estava cheio disso. Não passaria mais dias como um morto vivo, nada mais de jantares em que seus colegas comparavam seus carros, deliciando-se com a compra de um BMW novo até que alguém comprasse um Mercedes ainda mais caro. Chega.

Imediatamente, uma estranha mudança começou – Hans sentiu- se, pela primeira vez em muito tempo, em paz consigo mesmo e com o que estava fazendo. Sempre tivera pavor de turbulências em avião, como se fosse morrer com o que havia de melhor em si, mas agora poderia atravessar dormindo como um bebê uma tempestade violenta. Definitivamente estranho.

Mais de um ano depois, ainda recebia propostas não solicitadas de emprego vindas de escritórios de advocacia, mas nessa época ele criou a Nexus Surf, uma empresa pioneira de excursões de surfe, baseada no paraíso tropical de Florianópolis, no Brasil. Ele encontrara a garota de seus sonhos, uma carioca bronzeada chamada Tatiana, e passava a maior parte de seu tempo descansando sob palmeiras ou

providenciando para seus clientes os melhores dias de suas vidas.

Era disso que tivera tanto medo?

Atualmente, vê com frequência o homem que ele foi nos profissionais

estressados e deprimidos que leva para surfar. Esperando pelas ondas, as emoções

verdadeiras afloram: "Deus, eu queria poder fazer o que você faz". Sua resposta é

sempre a mesma: "Você pode".

O sol poente reflete na superfície da água, produzindo um cenário zen para

uma mensagem que ele sabe ser verdade: não se trata de desistir quando se põe seu

caminho atual em uma pausa indefinida. Ele poderia retomar sua carreira jurídica

exatamente no ponto em que havia parado, se quisesse, mas essa era a idéia mais

improvável em sua cabeça.

Quando voltavam para terra firme depois de uma incrível sessão de surfe, seus

clientes se refazem e retomam sua compostura. Mal colocam os pés na terra e a

realidade crava suas garras; "Eu gostaria, mas realmente não posso largar tudo".

Ele não pode fazer nada senão rir.

O poder do pessimismo: definindo o pesadelo

"Ação nem sempre traz felicidade, mas não há felicidade sem ação." BENJAMIN

DISRAELI, ex-primeiro-ministro britânico

Fazer ou não fazer? Tentar ou não tentar? A maior parte das pessoas escolherá não,

independente de se considerar corajosa ou não. Incertezas e a possibilidade de falhar

podem ser bastante assustadoras. A maioria das pessoas escolherá infelicidade a

incerteza. Por muitos anos, estabeleci objetivos, tornei resoluções e nada aconteceu, nem de um lado nem de outro. Eu estava tão inseguro e assustado quanto o resto do mundo.

A solução simples me ocorreu acidentalmente quatro anos atrás. Naquela época, eu tinha mais dinheiro do que saberia fazer com ele – estava ganhando 70 mil dólares por mês – e estava profundamente infeliz, mais do que nunca. Não tinha tempo para nada e estava trabalhando a exaustão. Tinha fundado minha própria empresa, apenas para perceber que seria praticamente impossível vendê-la. Oops. Senti-me aprisionado e estúpido ao mesmo tempo. Deveria ter previsto isso, pensei. Por que sou tão imbecil? Por que não consigo fazer as coisas funcionar? Pense com afinco e pare de ser um (imaginem)! O que há de errado comigo? A verdade era que não havia nada de errado comigo. Eu não tinha chegado ao meu limite; eu tinha chegado ao limite do meu modelo de negócios naquela época. Não era o motorista, era o carro.

Erros críticos no nascimento da empresa nunca me permitiriam vendê-la. Eu poderia contratar elfos mágicos e conectar meu cérebro a um supercomputador que nem assim adiantaria. Meu pequeno bebê tinha alguns defeitos congênitos graves. A questão então passou a ser: "Como me liberto desse Frankenstein e ao mesmo tempo faço com que seja auto-sustentável? Como me livro dos tentáculos da obsessão por trabalho e do medo de que a empresa se desfaça sem as minhas quinze horas diárias de dedicação? Como escapar dessa prisão que eu mesmo construí?”. Uma viagem, decidi. Um ano sabático ao redor do mundo.

Então eu viajei, certo? Bem, vou chegar lá. Em primeiro lugar, achei prudente enrolar minha vergonha, meu embaraço e minha raiva por seis meses, enquanto desfiava um enorme rosário de razões pelas quais minha viagem fantástica de

libertação nunca daria certo. Um dos meus períodos mais produtivos, com certeza.

Eis que um dia, no meu exercício de ficar profetizando o quão terrível seria meu futuro de sofrimentos, tive uma idéia brilhante. Era certamente um aprofundamento da minha fase "não relaxe, preocupe-se": por que não definir exatamente o que seria o meu pesadelo – a pior coisa que poderia acontecer como resultado da minha viagem?

Bem, minha empresa poderia ir a falência enquanto eu estivesse longe, com certeza. Provavelmente iria. Um aviso do governo acidentalmente não chegaria às minhas mãos e eu seria processado. Minha empresa seria fechada e o inventário iria consumir todo o estoque enquanto eu estaria solitário e triste em alguma praia gelada da Irlanda. Chorando na chuva, imagino. Minha conta bancária iria despencar pelo menos uns 80% e certamente meu carro e minha moto, na garagem, seriam roubados. Suponho que alguém cuspiria em minha cabeça de uma sacada enquanto eu estivesse alimentando cães sarnentos com restos de comida. Os cães talvez ficassem assustados e me mordessem na cara. Deus, a vida é uma vagabunda cruel e difícil.

Vencer o medo = Definir o medo

“Reserve um certo número de dias, durante os quais você deve
se contentar com os suprimentos mais ínfimos e mais baratos,
com a roupa mais simples e mais velha, perguntado-se a si mesmo:
'Eram essas as condições que eu temia?'”

SÊNECA

Até que aconteceu uma coisa divertida. Na minha infinita jornada para me deixar triste, eu acidentalmente comecei a dar marcha a ré. Assim que comecei a vagar pela

inquietude e pela ansiedade ambígua para definir meu pesadelo, o pior cenário possível, deixei de ficar preocupado com o fato de ir viajar. De repente, comecei a pensar em passos simples que eu poderia dar para salvar meus recursos restantes e começar de novo caso todo aquele inferno previsto acontecesse. Sempre teria a opção de trabalhar como garçom temporariamente para pagar meu aluguel, se precisasse. Poderia vender alguns móveis e parar de comer em restaurantes. Poderia roubar algum dinheiro para almoçar das crianças que passavam pela manhã em frente do meu apartamento. Eu tinha várias opções. Percebi que não seria tão complicado

voltar para onde eu estava, nem para sobreviver. Nenhuma dessas coisas seria fatal – nem perto disto. Seriam apenas leves tropeços na jornada da vida.

Compreendi que, numa escala de 1 a 10, sendo 1 nada e 10 uma mudança permanente na vida, o meu tão temido pior cenário poderia ter um impacto *temporário* de 3 ou 4. Acredito que isso seja verdade para a maior parte das pessoas e para a maior parte dos desastres tipo "puta merda, minha vida acabou". Saibam que a chance de acontecer um desastre desse porte é de um em um milhão. Por outro lado, se eu avaliasse meu melhor cenário possível, ou mesmo um cenário provável, ele teria facilmente um efeito positivo *permanente* de 9 ou 10 na minha vida.

Em outras palavras, eu estava arriscando um 3 ou 4 improvável e temporário por um 9 ou 10 provável e permanente, e poderia facilmente recuperar minha prisão de *workaholic* com um pouco mais de trabalho extra, se eu quisesse. Isso tudo equacionado apontava para uma constatação significativa: praticamente não havia riscos, apenas um potencial enorme de mudanças positivas na minha vida, e eu poderia retomar meu caminho anterior sem qualquer esforço adicional ao que já

vinha praticando.

Foi aí que tomei a decisão de viajar e comprei uma passagem só de ida para a Europa. Comecei a planejar minhas aventuras e a eliminar minha bagagem física e psicológica. Nenhum dos desastres aconteceu e minha vida tem sido quase um conto de fadas desde então. Os negócios prosperaram como nunca e eu praticamente esqueci-me deles, enquanto eles financiavam minhas viagens pelo mundo durante 15 meses.

Revelando o medo disfarçado de otimismo

"Não há diferença entre um pessimista que diz:

'Ah, é impossível, então não se preocupe em fazer nada',

e um otimista que diz: 'Não se preocupe em fazer nada,

vai dar certo de qualquer jeito'. Nos dois casos, nada acontece." YVON CHOUINARD,7 fundador da Patagônia

7 . http://wvvw.tpl.org/tier3_cd.cfm?content_item_id=5307&folder_id=1545

O medo vem de várias formas, e normalmente não o chamamos pelo seu nome de quatro letras. O medo, por si só, já é algo amedrontador. Muitas pessoas inteligentes no mundo o disfarçam de outra coisa: recusa otimista.

Muitos dos que evitam sair de seus empregos alimentam a crença de que terão mais tempo ou ganharão mais no futuro. Isso parece válido e é uma alucinação tentadora quando um trabalho é chato ou desestimulante, em vez de ser um inferno total. O inferno total força a ação, mas qualquer coisa menos do que ele pode ser suportado com um pouco de racionalização esperta.

Você realmente pensa que seu tempo e sua renda vão melhorar ou isso é um

desejo enrustido ou uma desculpa para não agir? Se acreditasse mesmo que tudo vai melhorar, você estaria perguntando coisas assim? Normalmente não. Isso é o medo disfarçado de otimismo.

Você está em situação melhor do que estava há um ano, há um mês ou há uma semana?

Se não está, as coisas não vão melhorar sozinhas. Se você está tentando se enganar, esta é a hora de parar e se preparar para um salto. A não ser que tenha um fim como o que teve James Dean, sua vida vai ser LONGA. Trabalhar das 9 às 5 durante todos os 40-50 anos de sua vida produtiva é muito tempo se o socorro não chegar. Aproximadamente 500 meses de trabalho denso.

Quantos ainda faltam para você? Provavelmente é hora de minimizar as perdas.

Alguém chame o Maître D'

"Você tem conforto. Você não tem luxo.

E não me digo que é por causa do dinheiro.

O luxo que defendo não tem nada a ver com dinheiro.

Não pode ser comprado. É a recompensa

para aqueles que não têm medo ou

desconforto."

JEAN COCTEAU, poeta, escritor, empresário de boxe e

cineasta francês

Algumas vezes, a sincronização é perfeita. Há centenas de carros rodando pelo estacionamento e alguém sai de uma vaga a três metros do porta assim que você se

aproxima. Mais um milagre de Natal! Outras vezes, a sincronização poderia ser melhor. O telefone toca quando você está transando e parece ficar tocando por meia hora. O carteiro toca a campainha 10 minutos depois. Timing ruim pode acabar com a festa.

Jean-Marc Hachey chegou a África Ocidental como voluntário, com uma enorme vontade de ajudar. Nesse sentido, seu timing foi excelente. Chegou em Gana no começo dos anos 1980, no meio de um golpe de estado, no auge da hiperinflação e bem na época da pior seca da década. Pelas mesmas razões, algumas pessoas considerariam seu timing péssimo de um ponto de vista egoísta de sobrevivência. Ele também esquecera as recomendações. O cardápio nacional tinha mudado, estavam em falta luxos como pão e água limpa. Ele sobreviveria por quatro meses com um angu à base de milho e espinafre. Não é algo que muitos de nós pediriam na lanchonete do cinema.

EU POSSO SOBREVIVER

Jean-Marc tinha passado do ponto a partir do qual não se podia voltar, mas isso não importava. Depois de duas semanas de adaptação ao café-da-manhã, almoço e jantar (angu à moda de Gana), ele não tinha nenhuma vontade de ir embora. As comidas mais básicas e os melhores amigos provaram ser as únicas necessidades reais, e o que pareceria um desastre, visto de fora, foi a mais importante epifania de afirmação da vida que ele jamais experimentara: o pior não era tão ruim. Para curtir a vida, você não precisa imaginar coisas sem sentido, mas precisa controlar o seu tempo e compreender que a maior parte das coisas não é tão séria quanto você as faz parecer.

Agora, aos 48 anos, Jean-Marc mora em uma bela casa em Ontário, mas poderia viver sem ela. Ele tem dinheiro, mas poderia se tornar pobre amanhã e isso não

importaria. Algumas de suas memórias mais ternas ainda incluem nada além de

amigos e angu. Ele se dedica a criar momentos especiais para si mesmo e para sua

família, e está profundamente despreocupado com sua aposentadoria. Ele já viveu 20

anos de aposentadoria parcial, em perfeita saúde.

Não economize tudo para o final. Há todas as razões para você não fazê-lo.

● Perguntas e ações ●

"Eu sou um homem velho e conheci vários problemas enormes, mas

muitos deles nunca aconteceram"

MARK TWAIN

DESVIANDO DOS TIROS

45

Se você está inseguro em relação a tomar uma atitude ou a simplesmente livrar-se

do medo do desconhecido, aqui está o antídoto. Escreva suas respostas e tenha em

mente que pensar muito vai se provar tão prolífico quanto simplesmente vomitar seus

pensamentos direto numa folha de papel. Escreva e não corrija suas respostas. Gaste

alguns minutos com cada resposta.

1.

Defina seu pesadelo, o que de pior poderia acontecer se você fizesse o

que está cogitando fazer. Que dúvidas, medos e condições pipocam em sua mente

quando você pensa nas grandes mudanças que pode — ou precisa — fazer?

Imagineos com riqueza de detalhes. Seria o fim da sua vida? Quanto valeriam os

impactos permanentes, se houver, em uma escala de 1 a 10? Essas coisas são

realmente permanentes? O quão provável você realmente acha que essas coisas

aconteçam?

2.

Que medidas você poderia tomar para consertar os estragos ou deixar as coisas melhores do que eram antes, mesmo temporariamente? Há possibilidades, é mais fácil do que você imagina. Como você pode manter as coisas novamente sob controle?

3.

Quais são os resultados ou benefícios, temporários e permanentes, dos cenários mais prováveis? Agora que você já definiu os pesadelos, quais são os resultados positivos mais prováveis, sejam internos (confiança, auto-estima, etc.) ou externos? Quanto valeriam os impactos desses resultados mais prováveis em uma escala de 1 a 10? O quão provável é você conseguir extrair pelo menos um resultado moderadamente positivo? Alguma pessoa menos inteligente do que você já conseguiu fazer isso com sucesso?

4.

Se você fosse demitido de seu emprego hoje, o que faria para manter as coisas financeiramente sob controle? Imagine esse cenário e pense novamente nas três primeiras perguntas. Se você sair de seu emprego para testar outras opções, como poderia retomar sua carreira se tivesse obrigatoriamente que fazê-lo?

5 . O que você tem feito para se livrar do medo? Normalmente, o que mais tememos fazer é o que mais precisamos fazer. Aquele telefonema, aquela conversa, o que quer que seja — é o medo de resultados desconhecidos que evita que façamos o que precisamos fazer. Defina o pior cenário possível, aceite-o e entre em ação. Vou repetir algo que você deveria pensar em tatuar em sua testa: *O que mais tememos normalmente é aquilo que mais precisamos fazer*. Como já ouvi dizer, o sucesso de uma pessoa na vida em geral pode ser medido pelo número de conversas desagradáveis que ela pretende ter. Decida fazer todos os dias algo de que você tem

medo. Adquiri este hábito tentando entrar em contato para pedir conselhos a celebridades e empresários famosos.

6.

O que lhe custa — financeira, emocional e fisicamente — adiar suas ações? Não avalie somente O potencial negativo das ações. É igualmente importante medir o custo atroz da inação. Se você não buscar as coisas que o estimulam, como estará daqui a um ano, cinco anos e dez anos? Como se sentirá por ter permitido que as circunstâncias se impusessem sobre você e por ter permitido que mais dez anos de sua vida finita passassem sem fazer algo que o realize? Se pudesse vislumbrar os próximos 10 anos e saber com 100% de certeza que há um caminho de desapontamento e arrependimento, e se definirmos risco como “a possibilidade de um resultado negativo irreversível", a inação é o pior de todos os riscos.

7.

O que você está esperando? Se não consegue responder a esta pergunta sem evocar o conceito previamente rejeitado de *timing*, a resposta é simples: você está com medo, exatamente como o resto do mundo. Avalie o custo da inação, compreenda a improbabilidade e a possibilidade de se consertar os passos em falso e desenvolva o hábito mais importante daqueles que se destacam e gostam de extrair o melhor da vida: a ação.

Zerar o sistema

Ser razoável e objetivo

"– Você poderia me dizer, por favor,

por que caminho eu consigo sair

daqui?

– Isso depende bastante de onde você vai querer chegar – disse o Gato.

– Não me importa muito onde... – respondeu Alice.

– Então não importa que caminho seguir – disse o Gato."

LEWIS CARROLL, *Alice no*

país das maravilhas

“O homem sensato adapta-se ao mundo; o

insensato insiste em tentar adaptar o mundo a

si.

Daí que todo o progresso depende do homem insensato”

GEORGE BERNARD SHAW,

Máximas para revolucionários

DESVIANDO DOS TIROS

47

Primavera de 2005, Princeton, Nova Jersey

Eu tinha que suborná-los. Não havia outra chance. Formavam um círculo em torno

de mim, e, embora os nomes fossem diferentes, a pergunta era a mesma: "Qual é o

desafio?". Todos olhavam para mim.

Minha palestra na Universidade Princeton acabara havia pouco com os

estudantes empolgados e entusiasmados. Ao mesmo tempo, eu sabia que a maior

parte dos estudantes faria exatamente o oposto do que eu pregara. A maioria deles

se candidataria a um emprego de 80 horas semanais como garçom do cafezinho, se

fosse bem pago, a menos que eu provasse que os princípios que apresentara na aula

podiam ser realmente aplicados.

Daí o desafio.

Ofereci uma passagem de ida e volta para qualquer lugar do mundo para quem completasse um "desafio"-surpresa da forma mais impressionante possível. Resultado mais estilo. Disse que me encontrassem depois da aula, se estivessem interessados, e lá estavam eles, uns 20 de um total de 60 estudantes.

A tarefa foi pensada para testar as áreas de conforto deles ao mesmo tempo que os forçasse a usar algumas das táticas que eu ensinara. Era bastante simples: contatar três pessoas aparentemente impossíveis de alcançar: J. Lo, Bill Clinton, J. D. Salinger, não importa – e conseguir que pelo menos um responda a três perguntas.

De 20 estudantes, todos com a boca espumando para ganhar uma passagem de volta ao mundo, quantos completaram o desafio?

Exatamente... nenhum. Nem mesmo um.

Houve várias desculpas: "Não é fácil fazer alguém responder..." "Eu tenho um trabalho de uma matéria para entregar, e..." "Eu adoraria, mas não vou ter como fazer..." Mas havia apenas uma razão verdadeira, repetida várias e várias vezes em palavras diferentes: é uma tarefa difícil, talvez impossível, e os outros estudantes caçoariam deles. Já que todos superestimaram a competição, ninguém sequer apareceu.

De acordo com as regras que estabeleci, se alguém tivesse me mandado nada mais do que uma resposta ilegível de um parágrafo, eu teria sido obrigado a dar a ele o prêmio. Esse resultado me deixou ao mesmo tempo fascinado e deprimido.

No ano seguinte, o resultado foi bem diferente. Contei a eles essa mesma história preventiva e 6 de 17 alunos concluíram a tarefa em menos de 48 horas. A

segunda turma era melhor? Não. Na verdade, havia mais estudantes capazes na primeira turma, mas não fizeram nada.

Muito poder de fogo, mas nenhum dedo no gatilho.

O segundo grupo apenas adotou o que eu tinha lhes dito antes de começarem, que foi...

Fazer o que não é realista é mais fácil do que fazer o que é realista

De contatar bilionários a socializar-se com celebridades – o segundo grupo conseguiu ambos – é tudo tão fácil quanto acreditar que pode ser feito.

É solitário no topo. Noventa e nove por cento das pessoas no mundo estão convencidas de que são incapazes de conquistar coisas grandes, de modo que passam a objetivar coisas medíocres. O nível de competição é, portanto, muito mais acirrado para as metas "realistas", exigindo, paradoxalmente, muito mais tempo e energia. É mais fácil conseguir 10 milhões de dólares do que 1 milhão. É mais fácil conseguir tirar uma nota 10 numa prova do que cinco notas 8.

Se você é inseguro, adivinhe. O resto do mundo também é. Não superestime a competição e não se subestime. Você é melhor do que acha que é.

Objetivos irracionais e não realistas são mais fáceis de atingir ainda por outro

motivo.

Ter um objetivo inusitadamente grande é uma infusão de adrenalina que nos dá resistência para superar as inevitáveis turbulências e desafios que acompanham qualquer busca por um objetivo. Metas realistas, objetivos restritos ao nível de ambição da média das pessoas, são desestimulantes e apenas lhe darão ânimo para

enfrentar o primeiro ou o segundo problema, até o ponto em que você joga a toalha.

Se os resultados em potencial são medíocres ou comuns também o serão os seus esforços. Eu romperia barreiras para poder percorrer de lancha as ilhas gregas, mas não trocaria a marca do meu cereal matinal em prol de um fim de semana em Columbus, Ohio. Se eu escolhesse a segunda opção por ser mais "realista", não teria o entusiasmo necessário para ultrapassar sequer o menor obstáculo para conseguir atingir o objetivo. Pelas belíssimas águas cristalinas da Grécia e pelos maravilhosos vinhos, estou preparado para lutar por um sonho que vale a pena. Ainda que as dificuldades de realização, em uma escala de 1 a 10, pareçam ser de 10 e de 2, respectivamente, é muito mais provável que Columbus fracasse.

A pescaria é melhor onde menos pescam, e a insegurança coletiva do mundo torna mais fácil para as pessoas atingirem *home runs* enquanto todo mundo está tentando base *base hits*.8 Há menos competição pelos objetivos maiores.

Realizar coisas grandiosas começa em perguntar propriamente por elas.

O que você quer?

Uma ótima pergunta, primeiramente

A maior parte das pessoas nunca sabe exatamente o que quer. Eu não sei o que quero. Em compensação, se você me perguntar o que quero fazer nos próximos cinco meses para aprender algum idioma, eu sei com precisão. É uma questão de especificidade. “O que você quer?” é muito impreciso para produzir uma resposta significativa e factível. Esqueça isto.

“Quais são seus objetivos?” é igualmente destinado à confusão e à reflexão.

Para reformular a pergunta, precisamos dar um passo atrás e olhar para um panorama mais amplo.

Assumamos que temos 10 objetivos e que consigamos alcançá-los todos —

quais são os resultados desejados que tornam válido todo o esforço que fizemos? A resposta mais comum é a que eu também teria sugerido cinco anos atrás: felicidade. Não acredito mais que seja uma boa resposta. Felicidade pode ser comprada com

8 . Pontuações do beisebol. (N.T.)

uma boa garrafa de vinho e se torna ambígua com o uso frequente. Há uma alternativa mais precisa que reflete o que acredito ser o objetivo atual.

Pense comigo. Qual é o oposto da felicidade? Tristeza? Não. Assim como amor e ódio são dois lados da mesma moeda, assim são felicidade e tristeza. Chorar de felicidade é um exemplo perfeito disto. O oposto do amor é a indiferença, e o oposto da felicidade é — eis a conclusão — o tédio.

Empolgação é o sinônimo mais prático para felicidade, e é precisamente aquilo que você deveria esforçar-se para alcançar. É o que cura tudo. Quando as pessoas sugerem que você siga sua "paixão" ou sua "vontade", acredito que elas estejam, na verdade, referindo-se ao mesmo conceito singular: empolgação.

Isso fecha o raciocínio. A questão que você deveria se fazer não é "O que eu quero?" ou "Quais são meus objetivos?", mas sim "O que me empolga fazer?"

DDA Adulto:

Desordem de Déficit de Aventura

Em algum lugar entre sua formatura e seu segundo emprego, um coro entra em seu diálogo interno: Seja realista e pare de fingir. A vida não é como nos filmes.

Se você tem 5 anos de idade e diz que quer ser astronauta, seus pais lhe dizem que você poderá ser aquilo que quiser. Isso não faz mal nenhum, igual a dizer a uma criança que Papai Noel existe. Se você tem 25 e anuncia que vai criar um circo, a

resposta é diferente: seja realista; estude para ser advogado, contador ou médico, tenha filhos e os crie para repetir o ciclo.

Se você conseguir ignorar os que duvidam de você e começar o seu próprio negócio, por exemplo, a DDA não desaparece. Ela apenas toma uma forma diferente. Quando comecei a BrainQUICKEN LCC, em 2001, tinha um objetivo claro na minha cabeça: ganhar mil dólares por dia independentemente de estar batendo minha cabeça contra o teclado do *laptop* ou cortando as unhas do pé numa praia. Era para ser um fluxo de renda automatizado. Se você olhar minha cronologia, é óbvio que isso não aconteceu até que um surto obrigasse a acontecer, a despeito da renda atingida. Por quê? O objetivo não era suficientemente específico. Eu não tinha definido as *atividades alternativas* que substituiriam a carga inicial de trabalho. Por isso, simplesmente continuei a trabalhar, mesmo que não houvesse necessidade financeira. Eu apenas precisava me sentir produtivo e não tinha outros caminhos.

É por isto que muitas pessoas trabalham até a morte: “Vou trabalhar somente até ter X dólares e depois vou fazer o que eu quiser”. Se você não definir o que é “o que eu quiser" — as atividades alternativas —, o valor de X crescerá indefinidamente para evitar o medo que causa a incerteza do vazio.

É aí que empregados e empreendedores tornam-se gordos sentados em BMWs vermelhos.

O gordo no BMW conversível vermelho

Houve vários momentos em minha vida — entre eles, logo antes de eu ser

demitido da TrueSAN e logo antes de escapar dos Estados Unidos para não invadir um McDonald’s com uma UZI — em que me vi no futuro como mais um gordo em crise

de meia-idade enfiado num BMW Eu simplesmente reparei naqueles homens com 15 ou 20 anos mais do que eu, que seguiram a trajetória que eu estava seguindo, fossem diretores de vendas ou empresários na mesma indústria, e fiquei apavoradíssimo.

Foi um pânico tão agudo, e uma metáfora tão perfeita para a soma de todos os medos, que isso se tornou um padrão entre mim e um colega de Projeto de Vida, o empreendedor Douglas Price. Doug e eu percorremos caminhos paralelos por quase cinco anos, enfrentando os mesmos desafios e as mesmas dúvidas, e ainda assim mantendo um olho psicológico um no outro. Nossos períodos de baixa pareciam ser alternados, O que fazia de nós um bom time.

Assim que um de nós começava a esmorecer, perder a fé ou “aceitar a realidade”, o outro dava uma bronca por telefone ou por e-mail, igual a um supervisor dos Alcoólicos Anônimos: "Ei, cara, decidiu virar aquele gordo careca no BMW conversível vermelho?" A idéia era tão assustadora que sempre mexíamos nossos traseiros e retornávamos nossas prioridades de volta ao caminho inicial. O pior que podia nos acontecer não era ir à falência ou perder tudo, era aceitar o tédio terminal como uma situação tolerável.

Lembre-se — o tédio é o inimigo, não alguma "falha" abstrata.

Corrigindo o curso: tornar-se não realista

Há um processo que eu usei, e ainda uso, para soprar vida ou para corrigir o rumo quando o gordo no BMW põe as garras de fora. De uma forma ou de outra, é o mesmo processo usado pelos **NR** mais impressionantes que conheci pelo mundo: delinear sonhos, um conceito que tem esse nome porque aplica cronogramas aquilo que a maior parte das pessoas considera serem sonhos.

É bastante parecido com estabelecer objetivos, mas difere nos seguintes

fundamentos:

1.

Os objetivos passam de desejos ambíguos para passos definidos.

2.

Os objetivos precisam ser não realistas para serem eficazes.

3.

Foca em atividades que preencherão o vazio criado quando o trabalho é

removido. *Viver* como um milionário requer *fazer* coisas interessantes e não

apenas possuir coisas valiosas.

Agora é a sua vez de pensar grande.

• Perguntas e ações •

“O vazio existencial manifesta-se principalmente como um estado de tédio.”

VIKTOR FRANKL, sobrevivente de Auschwitz e

fundador da Logoterapia, *Homens em busca de sentido*

“A vida é curta demais para ser pequena.”

BENJAMIN DISRAELI

Delinear sonhos será divertido e será difícil também. Quanto mais difícil for, mais

importante será. Para economizar tempo, recomendo que você use as calculadoras

automáticas e os formulários em www.fourhourworkweek.com. Use como referência a planilha modelo na página 48 para seguir as etapas seguintes:

1.

O que você faria se não houvesse possibilidade de falhar? Se você

fosse 10 vezes mais esperto do que o resto do mundo?

Crie dois cronogramas – de 6 e de 12 meses – e liste até cinco coisas que você

sonha *ter* (incluindo, mas não apenas, bens materiais: casa, carro, roupas, etc.), *ser* (um grande cozinheiro, ser fluente em chinês, etc.) e *fazer* (visitar a Tailândia, velejar no oceano, caçar avestruzes, etc.), nessa ordem. Se você tiver dificuldade em identificar o que quer em alguma categoria, como muitos terão, pense no que teme ou detesta e escreva o contrário. Não se limite e não se preocupe sobre como essas coisas serão conquistadas. Isso é, no momento, sem importância. Isto é um exercício para reverter a repressão.

Assegure-se de não se julgar ou não se avaliar. Se você quer realmente uma Ferrari, não escreva que quer resolver a fome no mundo por causa da culpa. Para alguns, o sonho será ser famoso, para outros, ter prestígio ou fortuna. Todas as pessoas possuem seus vícios e suas inseguranças. Se algo vai aumentar seu sentimento de amor-próprio, escreva. Tenho uma motocicleta de corrida e, apesar do fato de que eu adoro velocidade, ela apenas faz com que eu me sinta um cara bacana. Não há nada errado com isso. Apenas escreva.

2.

Preenchendo um formulário?

Por causa da série de reclamações sobre o que as aprisiona, muitas pessoas têm problemas para listar com precisão os sonhos dos quais têm sido mantidas à distância. Isso é particularmente verdade para a categoria "fazer". Nesse caso, considere estas perguntas:

a.

O que você faria, dia a dia, se tivesse 100 milhões de dólares no banco?

b.

O que o deixa mais empolgado para acordar de manhã cedo no dia seguinte?

Renda Mensal Necessária

A + B + C + (1,3 x despesas mensais)

=

RMN: US$ 3 337,00 + (US$ 2.600,00) = US$ 5.937,00

÷30=

RDN:US$ 197,90

EM 6 MESES, MEUS SONHOS SÃO

PASSO ●: *TER*	PASSO ●: *CUSTO*
1. Aston Martin DB9	1. US$ 2003,00/mês
2. Tabuleiro de go do séc. XIX	2.
3. Assistente pessoal	3. US$ 5,00/h * 80 = US$ 400,00
4. Armadura completa de kendo	4.
5.	5.
	A = US$2403,00/mês

PASSO ●: *SER*		PASSO ●: *FAZER*	PASSO ●: *CUSTO*
1. Fisicamente flexível	→	1. Abrir completamente as pernas	1.
2. Autor de best sellers	→	2. Vender 20 mil livros por semana	2. US$ 0,00 (3 estagiários voluntários para assuntos de mídia + meu tempo)
3. Fluente em grego	→	3. Conversar 15 minutos com um nativo	3.
4. Excelente cozinheiro	→	4. Cozinhar um jantar de Ação de Graças para seis pessoas	4.
5.		5.	5.
			B = US$ 0,00

PASSO ●: *FAZER*	PASSO ●: *CUSTO*
1. Vender um programa para a TV	1.
2. Visitar o litoral da Croácia	2. US$ 514,00 passagem aérea US$ 420,00 hospedagem
3. Arrumar uma namorada inteligente e maravilhosa	3.
4.	4.
5.	5.
	C = US$934,00

PASSOS PARA AGORA

1. Achar uma loja, marcar um test drive
2. Postar anúncios de emprego em três sites principais
3. Enviar três perguntas para cinco autores de livros de sucesso De 2-3 anos atrás
4. Visitar o Virtual Tourist e determinar a melhor época para viajar e as 5 coisas mais importantes para fazer

AMANHÃ

1. Fazer o test drive
2. Determinar uma tarefa de 1 ou 2 para os 3 melhores candidatos
3. Formular um plano baseado nas respostas (marketing/RP)
4. Pesquisar passagens aéreas e hospedagem e convidar um amigo para ir

DEPOIS DE AMANHÃ

1. Decidir os detalhes e os extras desejados
2. Contratar o melhor candidato para 20h/semana
3. Mandar um e-mail de seleção de estagiários para departamentos de Inglês de faculdades próximas
4. Reservar as passagens (mesmo que seja só a sua, se seu amigo recusar o convite)

Não tenha pressa – pense sobre isso por alguns minutos. Se ainda se sentir

bloqueado, escreva, no lugar para as cinco coisas que faria:

um lugar para visitar

uma coisa para fazer antes de morrer (algo que marque a sua

vida) uma coisa para fazer diariamente uma coisa para fazer

semanalmente uma coisa que você sempre quis aprender

3.

O que "ser" acarreta fazer?

Converta cada "ser" em um "fazer" para que se torne realizável. Identifique

uma ação que possa caracterizar esse estado que você pretende atingir ou uma tarefa

que possa significar que você conseguiu. As pessoas acham mais fácil pensar no que

querem "ser" em primeiro lugar, mas essa coluna é apenas uma etapa intermediária

para uma lista de ações. Aqui estão alguns exemplos:

Ótimo cozinheiro → preparar uma ceia de Natal sem ajuda

Fluente em chinês → ter uma conversa de cinco minutos com um colega chinês

do trabalho

4.

Quais são seus quatro sonhos que mudariam toda sua vida?

Usando o cronograma de 6 meses, realce os quatro sonhos mais empolgantes

e/ou mais importantes, entre todas as colunas. Repita o processo com o cronograma

de 12 meses, se quiser.

5.

Determine o custo desses sonhos e calcule a sua Renda Mensal

Necessária (RMN) para ambos os cronogramas.

Se for financiável, qual é o custo mensal de cada um dos seus quatro sonhos

(aluguei, hipoteca, planos de pagamento, etc.)? Comece a pensar em renda e despesa em termos de fluxo financeiro mensal – o dinheiro que entra e o dinheiro que sai –, em vez de pensar nos totais. As coisas frequentemente custam muito, muito menos do que esperamos. Por exemplo, uma Lamborghini Gallardo Spyder, novinha, no salão da concessionária, custa 260 mil dólares, mas pode ser comprada por 2897,80 dólares mensais. Encontrei meu carro favorito, um Aston Martin DB9 seminovo, pelo eBay, por 136 mil dólares, pouco mais de 2 mil dólares por mês. Que tal uma viagem ao redor do mundo (Los Angeles – Tóquio – Cingapura – Bangkok – Nova Délhi ou Bombaim – Londres – Frankfurt – Los Angeles) por 1399 dólares?

Para alguns desses preços, o "Truques e ferramentas" ao final do capítulo 14 vai ajudar.

Finalmente, calcule sua Renda Mensal Necessária (RMN) para realizar esses

sonhos. E assim que se faz: primeiro, o total das colunas A, B e C, contando apenas os quatro sonhos escolhidos. Algumas dessas colunas podem ter um total de zero, sem problemas. Em seguida, multiplique seus gastos mensais totais por 1,3 (o 1,3 representa suas despesas mais uma margem de 30% de segurança e para economizar). Esse montante é sua RMN e o objetivo que você deve ter em mente ao longo deste livro. Eu ainda gosto de dividir a RMN por 30 para ter a minha RDN – Renda Diária Necessária. Acho mais fácil trabalhar com objetivos diários. As calculadoras *on-line* no *website* da nossa empresa fazem todo o trabalho para você e fazem desse passo uma moleza.

É provável que os valores sejam menores do que você esperava, e eles frequentemente se reduzem ao longo do tempo, quando você vai trocando "ter" por

"fazer" uma vez na vida. A mobilidade estimula essa tendência. Mesmo se o total for intimidador, não se apavore com migalhas. Eu já ajudei estudantes a conseguirem mais de 10 mil dólares mensais de renda extra em três meses.

6.

Determine *três passos* para cada um dos *quatro sonhos* apenas no cronograma de seis meses e dê o primeiro passo *agora*.

Não acredito muito em planejamento de longo prazo e em objetivos muito distantes. Na verdade, normalmente estabeleço cronogramas de 3 e de 6 meses. As variáveis mudam muito e um futuro muito distante acaba se tornando uma desculpa para adiar a ação. O objetivo deste exercício não é, portanto, detalhar cada passo do começo até o final, mas definir o objetivo final, o instrumento para alcançá-lo (RMN, RDN), e criar um ímpeto para os primeiros passos, a etapa crítica. A partir desse ponto, tudo é uma questão de arrumar tempo livre e gerar RMN, assunto do próximo capítulo.

Em primeiro lugar, vamos nos concentrar na etapa crítica dos primeiros passos. Defina três passos para cada um dos sonhos, passos que o deixarão mais próximo da sua realização. Estabeleça ações simples, bem definidas para agora, para amanhã (cumpra-as antes das 11h da manhã) e para depois de amanhã (novamente, cumpra-as antes das 11h da manhã).

Uma vez que você tenha três passos para cada um dos quatro objetivos, complete as três ações listadas na coluna "agora". Faça-as agora. Cada uma deve ser simples o bastante para ser feita em cinco minutos ou menos. Se não, apague-as. Se você estiver em plena madrugada e não pode ligar para ninguém, faça alguma outra coisa, como mandar um e-mail, e deixe para ligar logo de manhã. Se a próxima etapa for algum tipo de pesquisa, entre em contato com alguém que saiba a resposta em

vez de gastar muito tempo procurando em livros ou na Internet, o que pode se

transformar em paralisia por análise. O melhor primeiro passo, o que eu recomendo,

é encontrar alguém que já tenha conseguido fazer o que você quer e pedir um

conselho sobre como fazer o mesmo. Não é difícil.

Outras opções incluem marcar uma reunião com um treinador, um mentor ou

um agente de vendas, ou ligar para eles, para gerar um ímpeto inicial. Você consegue

marcar uma aula particular ou um compromisso que se sentirá mal em desmarcar?

Use a culpa a seu favor.

Amanhã vira nunca. Não importa o quão pequena seja a tarefa, dê o primeiro

passo agora!

• Desafiando o conforto •

As ações mais importantes nunca são confortáveis.

Felizmente, é possível se acostumar ao desconforto e assim vencê-lo. Eu me

treinei para propor soluções em vez de pedi-las, para extrair as respostas desejada

em vez de reagir, e para ser assertivo sem destruir as pontes atrás de mim. Para ter

um estilo de vida incomum, você precisa desenvolver *o habito incomum de tomar*

decisões, por você e pelos outros.

Deste capítulo em diante, levarei você a fazer exercícios progressivamente mais

desconfortáveis,

simples

e

curtos.

Alguns

dos

exercícios

parecerão

decepcionantemente fáceis e até mesmo irrelevantes (como o próximo, por

exemplo), até que você os tente fazer. Encare-o como um jogo e espere inspiração e

transpiração – esse é o ponto. A duração da maior parte destes exercícios é de dois

dias. Marque o exercício do dia em sua agenda para não esquecer, e não tente mais

de um Desafio de Conforto de cada vez.

Lembre-se: há uma relação direta entre aumentar sua esfera de conforto e

conseguir aquilo que você quer. Vamos lá.

Aprenda a encarar os olhos dos outros (2 dias)

Meu amigo Michael Ellsberg criou um evento para solteiros chamado Encaração. E

similar a encontros para flerte, mas diferente em um aspecto fundamental – não e

permitida nenhuma palavra. Envolve olhar nos olhos de cada um dos parceiros por

três minutos de cada vez. Se você for a um desses eventos, ficará claro o quão

desconfortável fica a maior parte das pessoas com isto. Pelos próximos dois dias,

pratique olhar nos olhos das pessoas – seja de pessoas que passam por você na rua

ou pessoas com quem você conversa – até que elas quebrem o contato visual. Dicas:

1.

Focalize um dos olhos do interlocutor e não deixe de piscar, para não parecer

um psicopata ou tomar um chute na bunda.

2.

Durante a conversa, mantenha o contato olho-no-olho enquanto você fala.

Enquanto você está ouvindo é fácil.

3.

Pratique com pessoas maiores ou mais confiantes do que você. Se um

transeunte perguntar por que raios você está olhando para ele, apenas sorria

e

D DE DEFINIÇÃO

responda: "Desculpe-me, mas pensei que você fosse um velho amigo meu".

PASSO 2

E de Eliminação

“Ninguém acumula, apenas elimina.

Não se trata de aumento diário, mas de perda diária.

O caminho do cultivo sempre vai em direção

à simplicidade”

BRUCE LEE

E DE ELIMINAÇÃO

60

O fim do gerenciamento de tempo

Ilusões e italianos

"Perfeição não é quando não há nada mais a acrescentar,

mas sim quando não há nada mais a tirar."

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY

pioneiro do correio aéreo internacional

e autor de *O pequeno príncipe*

"É inútil fazer com mais quando se pode fazer com menos."

GUILHERME DE OCKHAM (1300-1350),

criador da "Navalha de Ockham"

Continuar a Leitura...

Document Outline

Table of Contents